SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Son las 14:12).

(Ingresan a sala el señor senador Leonardo De León, expresidente de ALUR S.A. y el señor gerente general de ALUR S.A., ingeniero Manuel González).

–Buenas tardes. La comisión da la bienvenida al señor senador De León y al ingeniero González. Como ustedes saben, oportunamente fue votada en el Senado de la república la creación de una comisión investigadora que está trabajando sobre la mecánica de funcionamiento de la empresa ANCAP en el período 2000 – 2015.

La modalidad de trabajo es la siguiente: los senadores les formularán una serie de preguntas. Si están en condiciones de responderlas ahora, lo harán, pero si para contestar alguna de ellas no cuentan con la documentación necesaria o precisan consultar algún tipo de información complementaria, podrán hacernos llegar la respuesta por escrito posteriormente.

Les pedimos que se presenten brevemente y digan qué los relaciona con esta investigadora y en qué período.

SEÑOR DE LEÓN.- Buenas tardes. Estuve vinculado a la empresa ALUR desde noviembre de 2005 hasta febrero de 2015. Trabajé como coordinador de la primera iniciativa que tuvo ALUR, que fue la transformación del complejo industrial de Bella Unión, de la ex Calnu. Ingresé a ALUR en momentos en que se dedicaba a la comercialización de alcoholes y solventes. En esa instancia trabajé como coordinador del proyecto sucroalcoholero.

Posteriormente la empresa fue ampliando sus actividades y desarrollando otros proyectos. Fue así que formé parte del directorio de la empresa. Fui director ejecutivo de ella hasta setiembre u octubre del año 2013, momento en que asumí la presidencia de la empresa hasta que me retiré de ella en febrero de 2015. Ese es el proceso en el que hemos estado vinculados a la empresa ALUR.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Soy ingeniero químico e ingresé a ALUR en el año 2008 para ocupar un cargo de ingeniero de proyecto, a través de un proceso de selección realizado por la empresa KPMG. En 2009 fui promovido a gerente de la Unidad de Negocios de biodiesel y el 1.º de enero de 2012 empecé formalmente a desempeñarme como gerente general de ALUR, cargo que sigo ocupando en este momento.

SEÑOR MARTÍNEZ HUELMO.- Quiero decir que convocamos al compañero senador De León en función de que ejerció la presidencia de ALUR dentro del período que le corresponde investigar a esta comisión. Lo que quiero decirle, sinceramente –porque nos cabe la derecha– es que si él prefiere, puede hacer una alocución en función de la lectura de la versión taquigráfica que seguramente hizo o, de lo contrario, pasaríamos a las preguntas que pueda hacer la oposición en el marco de las competencias de esta comisión investigadora.

SEÑOR DE LEÓN.- Para no entorpecer la dinámica que han tenido, creo que sería mejor que nos hagan las preguntas y, en todo caso, después podremos complementar algún tema que no haya sido planteado por los señores senadores.

SEÑOR DELGADO.- En primer lugar, quiero saludar al ingeniero Manuel González y especialmente al colega senador Leonardo de León por su presencia en esta comisión.

Antes de comenzar, y para poner un poco de humor a la tarde de hoy, quiero hacer una aclaración con respecto a lo que dijo el senador Martínez Huelmo. No solamente se trata de las

preguntas que pueda hacer la oposición porque me imagino que la bancada de gobierno puede tener cosas que le gustaría aclarar y no le está vedado hacerlo.

Por otra parte, queremos preguntar a la presidencia si la solicitud de información medio *express* que hicimos con el senador Bordaberry en la sesión pasada, vinculada a las ofertas de la planta de bioetanol de Paysandú, ya vino a la comisión.

SEÑOR PRESIDENTE.- Aún no llegó esa información, señor senador.

SEÑOR DELGADO.- Primero vamos a plantear algunas preguntas generales y luego iremos a lo particular.

La denuncia original presentada en esta comisión investigadora tiene que ver con dos temas y uno de ellos es el de la planta de bioetanol. A este respecto, recibimos opiniones de participantes y no participantes –sobre todo con relación a la planta de Paysandú–, por lo que nos parece muy importante conocer la versión de ALUR sobre el proceso. Obviamente, va estar presente en la discusión el tema de la planta de la antigua Calnu de Bella Unión, hoy ALUR.

Un segundo aspecto en el que queremos que profundicen es la relación entre la empresa madre ANCAP, que hoy es la empresa titular en un 92 % –ese porcentaje fue variando, pero siempre fue absolutamente mayoritario– y ALUR, sobre todo en el relacionamiento. Cuando hablamos de relacionamiento nos referimos fundamentalmente a transferencias, subsidios –directos, encubiertos o indirectos–, capitalizaciones, préstamos, avales y, en particular, porque así está expresado en uno de los capítulos de la denuncia, algunas decisiones que ANCAP tomó con respecto a la compra de biocombustibles, particularmente la modificación de un contrato de compra con efecto retroactivo.

Estos son temas generales que quizás sirvan al ingeniero De León para iniciar su exposición. A partir de ahí, seguramente formularemos algunas preguntas sobre lo que vaya diciendo. Son temas grandes y por eso los dividí en dos capítulos: uno de ellos tiene que ver con las plantas y el otro está vinculado al negocio. En este último caso, obviamente es inseparable la relación con ANCAP.

SEÑOR DE LEÓN.- Dividí el planteo que hizo el señor senador Delgado en tres bloques. En primer lugar, voy a hablar de las plantas industriales, haciendo mayor énfasis en la de bioetanol de Paysandú porque en esta comisión se ha hecho referencia a ese proyecto. En segundo término, hay aspectos vinculados a aportes, capitalizaciones, resultados y todo lo relacionado con el funcionamiento de la empresa. Además, hay un tercer bloque específico que plantea el señor senador Delgado, que tiene que ver con los contratos entre ALUR y ANCAP.

Creo que para empezar a hablar de las plantas y de ALUR es bueno señalar que todo lo realizado por ALUR en estos años se enmarca en la política energética que ha venido desarrollándose en el Uruguay. Incluso, en el año 2010 hubo un acuerdo multipartidario que fue ratificado por todos los sectores políticos del país.

Dentro de los lineamientos que tiene la política energética del país está la diversificación de la matriz productiva, con un énfasis importante en el desarrollo de las energías renovables. En el marco de esas energías renovables, uno de los aspectos que se visualizaron como de interés y que está explicitado en la política energética es ir a una sustitución progresiva de un 15 % de los combustibles de origen fósil por combustibles renovables. En este caso, fundamentalmente vamos a focalizarnos en los biocombustibles. Eso está explicitado en la política energética del país.

La primera etapa del desarrollo de ALUR tuvo como eje central la transformación de un ingenio azucarero, que fue inaugurado en 1970 o 1971; no lo recuerdo. Esa planta industrial, que había sido diseñada para producir azúcar de caña y azúcar de remolacha –a pesar de que nunca entró una sola remolacha a ese ingenio azucarero–, estuvo hasta el año 2005 en manos de la cooperativa Calnu. En febrero de 2006, ALUR, en un acuerdo con el Banco República y con Calnu, adquiere este complejo industrial, y ahí comienza la primera etapa de ALUR en todo este proceso, que fue diseñar un proyecto que transformara ese ingenio azucarero en un complejo agroenergético alimentario.

Se hicieron fuertes inversiones en mejorar las tecnologías de la producción azucarera e incorporar un componente energético muy importante, porque la empresa en Bella Unión, además de tener ahora una mayor eficiencia desde el punto de vista energético, cogenera y le vende entre 4 y 5 megavatios-hora a UTE en la etapa de proceso de producción que tiene durante ocho meses en el año. También se incorporó a la producción de azúcar y de energía eléctrica la producción de etanol y de alimento animal.

Quiere decir que aquel modelo de producción de azúcar a partir de la caña de azúcar se cambió sustancialmente y, ahora, a partir de la caña de azúcar y del sorgo dulce además de producirse azúcar, se obtiene etanol combustible, energía eléctrica y alimento animal.

El proceso que comenzó en 2006 culminó con la inauguración de la planta de etanol en el segundo semestre de 2009. Eso fue lo último que se hizo en cuanto a energía eléctrica, azúcar, alimento animal y etanol.

SEÑOR DELGADO.- ¿La planta de bioetanol se inauguró en el segundo semestre de 2009?

SEÑOR DE LEÓN.- Sí. En 2008 se inauguró la planta de cogeneración y de producción de energía eléctrica. La incorporación de los cambios en el proceso azucarero fue en el correr de 2008 y la de producción de alimento animal fue en 2009.

SEÑOR DELGADO.- ¿Está hablando de Bella Unión?

SEÑOR DE LEÓN.- Sí. La segunda etapa fue la instalación de la primera planta de biodiésel de ALUR, inaugurada en 2009 y construida en el predio de Cousa en Paso de la Arena. Son contratos de servicios firmados con esa aceitera. El tercer proyecto de magnitud fue la planta de biodiésel en Capurro, inaugurada en 2012. Es una planta muy importante, que complementa la producción de biodiésel generada en la planta industrial del Paso de la Arena. La cuarta planta industrial de ALUR es la de etanol en Paysandú que se inauguró en 2014.

A efectos de no perder tiempo en otros detalles –obviamente, estamos abiertos a contestar las preguntas que quieran realizar sobre el desarrollo de los tres proyectos iniciales–, voy a desarrollar el proceso de la planta de bioetanol en Paysandú.

SEÑOR SARAVIA.- Antes de comenzar con el desarrollo del tema, me gustaría saber cuál es el monto global de inversión de los cuatro emprendimientos industriales.

SEÑOR DE LEÓN.- La inversión de los cuatro proyectos fue de USD 247:000.000 o USD 248:000.000. Esos proyectos son: las transformaciones de la planta de la ex Calnu, las dos plantas de biodiésel y la planta de bioetanol de Paysandú. Ese es el monto total. El único de los cuatro montos que recuerdo es el de la planta de Paysandú –por ser la planta que hemos manejado más– que fue de USD 147:000.000. El resto de la información se la podemos hacer llegar.

SEÑOR DELGADO.- El senador De León dijo que se iba a referir a la planta de bioetanol en Paysandú. A efectos de no comenzar con un tema tan vasto, sugiero que se vayan contestando las preguntas que le realizaremos, sin perjuicio de que se pueda explayar cuando lo crea conveniente. Las interrogantes tienen que ver con diferentes aspectos que nos interesa conocer en particular o que nos generaron dudas.

El proyecto de inversión fue presentado en la comisión investigadora y vino en la documentación que se presentó. Si bien se trata de un estudio muy detallado y elaborado profesionalmente, resulta incomprensible –por lo menos eso nos pareció y es una de las consultas que queremos realizar– cómo a medida que transcurre el tiempo se van modificando los supuestos para que el proyecto siga siendo positivo a partir de que el costo de la planta era cada vez más alto. Paso a explicarme. Hay un proyecto original de la planta de bioetanol de Paysandú de noviembre o diciembre del 2010, donde la inversión prevista era de USD 104:000.000; el precio del etanol base estaba

previsto en USD 830 el metro cúbico; la rentabilidad de la inversión, el 11 %; el precio del sorgo previsto era de USD 140; la producción, 70.000 metros cúbicos; el grano necesario, 200.000 toneladas, y personal requerido, 60 personas. Eso es lo que lo podemos decir del primer proyecto, el proyecto original, de noviembre de 2010. Después hay un segundo ajuste, que se llama de evaluación de factibilidad y conveniencia del proyecto. Aclaro que toda esta es información que vimos en los documentos que se aportaron a la comisión investigadora, y es por eso que formulo la pregunta. Unos diez meses después dice que la inversión prevista pasa a USD 117:000.000 –no USD 104:000.000–, y ahí incluyen un 5 % para imprevistos. El precio del etanol base pasa a USD 921 el metro cúbico; la rentabilidad de inversión, al 12 %; el precio del sorgo previsto, USD 165 –hoy la referencia que daban los mercantiles era de USD 150; lo digo para tenerlo como referencia–; la producción sigue siendo la misma –70.000 metros cúbicos–; el grano necesario, 200.000 toneladas, y ya el personal requerido pasa a 85 personas. Eso es octubre del 2011. Ya cambió el monto, la cantidad de gente y, obviamente, la inversión y el precio del etanol.

Después hay un informe final, casi un año después –de agosto del 2012–, que señala que la inversión final prevista pasa a USD 150:000.000; el precio del etanol base pasa a USD 1.131 el metro cúbico; la rentabilidad de la inversión, 17 %; el precio del sorgo previsto, USD l65; la producción es la misma –70.000 metros cúbicos–; de grano necesario, 200.000 toneladas, y el personal requerido, 85 personas. La primera pregunta, de acuerdo con esto, que es información que vino a la comisión, es: ¿cuáles fueron las principales variables que llevaron a aumentar la inversión desde USD 104:000.000 a USD 150:000.000, que es casi lo que terminó costando? Estamos hablando de tres evoluciones del presupuesto original en cuestión de menos de dos años.

Una segunda pregunta con respecto a esto: en la página 9 del primer informe, de noviembre del 2010, hay una nota al pie que dice que esta decisión deja pendientes algunas preguntas que habría que responder en un estudio más profundo de este entendimiento, a saber: ¿Quién va a absorber desde aproximadamente el 2015 hasta el 2025 los costos generados en el sobredimensionamiento de la planta de etanol, ya sea encargados a Paysandú o a Bella Unión? Eso es una nota en el informe del proyecto original, de noviembre del 2010. Reitero que esa nota decía que esta decisión deja pendientes algunas preguntas que habría que responder en un estudio más profundo de este entendimiento, a saber: ¿Quién va a absorber desde aproximadamente el 2015 hasta el 2025 los costos generados en el sobredimensionamiento de la planta de etanol, ya sea encargados a Paysandú o a Bella Unión? Parece casi una profecía.

La tercera pregunta: en la evaluación de factibilidad se hace referencia a un punto de equilibrio de 55.000 metros cúbicos, lo que a esa altura –estamos hablando de la evaluación de factibilidad del 2011– parecía difícil de alcanzar, por lo menos en los primeros años. ¿Eso no era un elemento a tener en cuenta para seguir avanzando? Obviamente, esto tiene que ver con lo que sucedió después.

Cuarta pregunta: en el *Perfil del proyecto* –esta información fue proporcionada a la comisión por el ingeniero Santiago Cayota y su equipo en diciembre del 2010–, se hace referencia a una cotización de la empresa Abengoa por USD 88:000.000. Todo esto pasó antes del proceso licitatorio.

La pregunta es: ¿a qué se refiere ese precio? ¿Qué es esa cotización, cuando ni siquiera había empezado un proceso licitatorio? Eso está en la página 21 del informe, folio 1.213 que vino a la comisión investigadora. Es de diciembre de 2010 y el documento firmado por Santiago Cayota se llama *Perfil del proyecto.*

Son preguntas vinculadas a la documentación que estuvimos estudiando.

En ese informe, el de Santiago Cayota y su equipo, de diciembre de 2010 y en el anterior, donde se hace referencia a una cotización de Abengoa por US$ 88:000.000 –obviamente previa al proceso licitatorio–, se hace una comparación del costo de Abengoa, que en ese momento era de US$ 1,48, con el costo de una planta en Estados Unidos, que iba de US$ 0,28 y US$ 0,51. Precisamente, el informe advierte: «Es un tema a tener presente en las próximas etapas de trabajo a efectos de identificar los factores que puedan estar determinando diferencias tan importantes entre los costos de

inversión en Uruguay y los costos de plantas en Estados Unidos, que son entre menos de la tercera parte y la mitad de los costos que suministraron los proveedores de ALUR».

Obviamente, asociado a esto, pregunto: ¿se analizó el mayor costo? ¿Estas advertencias fueron tenidas en cuenta? Digo esto porque, al final del camino, incluido el costo, la inversión fue US$ 2 mayor que US$ 1,48, que ya era de por sí cuestionado en el proyecto original.

SEÑOR MIERES.- En el mismo sentido, quiero referirme a la preocupación sobre el vínculo previo con el que al final termina ganando la licitación.

En una sesión de directorio de ALUR de fecha 11 de mayo de 2010, que incluso es anterior a este informe de diciembre de 2010 y, por cierto, anterior al llamado a precios a las empresas que finalmente compitieron, se afirma que «de las diferentes alternativas comerciales disponibles –están hablando de la industrialización del Etanol en Paysandú–, se opta por Abengoa por las características de la tecnología que ofrece: mínimo de efluentes», etcétera, y se anuncia que en breve se viajará a España para ver esta tecnología instalada. Reitero que estamos hablando de mayo de 2010. La pregunta es: ¿por qué hay un vínculo y una afirmación tan fuerte direccionada hacia uno que después va a ser competidor y, en definitiva, adjudicatario de la obra?

SEÑOR DELGADO.- Esa es la primera pregunta que tenemos para hacer, en función del estudio de la documentación que vino a la comisión investigadora.

SEÑOR DE LEÓN.- Vamos a comenzar a responder; voy a compartir las respuestas con el ingeniero González.

En primer lugar, como decíamos, esta es la cuarta planta y la segunda de etanol. La ley de agrocombustibles, como ustedes conocen, tenía distintas etapas en cuanto a las obligaciones de mezcla. A su vez, en función de los estudios de proyecciones de incremento de consumo de gasolinas –al igual que cuando se hizo la de biodiésel, en la que se tuvieron en cuenta los incrementos de consumos de diésel en el país–, se diseñaron estas plantas industriales. Quiero señalar que en esos cuatro documentos que se enviaron a la comisión sobre los estudios de prefactibilidad, entre algunos señalamientos, se manejan las proyecciones de consumo de gasolina en el país. El proyecto de diseño de la planta de etanol en Bella Unión era de 18.000 metros cúbicos al año. Esa planta está diseñada para 18.000 metros cúbicos al año. Tuvimos el «problema» –entre comillas– de que a partir del año 2013 o 2012, por algunas mejoras que se fueron haciendo, fue aumentando esa capacidad instalada. Eso es algo que ocurre en algunas plantas industriales, que muchas vecen mejoran la performance de la eficiencia. Hoy, en esa planta que estaba diseñada para una capacidad de 18.000 metros cúbicos, hemos logrado alcanzar –no solo por la mejora en la performance de la planta, sino por otros aspectos– volúmenes de producción del entorno de 30.000 metros cúbicos. ¿Qué ocurrió? Cuando se definió hacer la planta de 70.000 metros cúbicos en Paysandú, se previó un aumento progresivo de consumo al 2020 de más de 800.000 metros cúbicos de gasolina en el Uruguay. Además, los niveles de mezcla que se iban planteando estaban en el entorno de un 10 %. De ahí que, con el diseño inicial de Bella Unión de 18.000 metros cúbicos, más los 70.000 metros cúbicos, llegábamos al entorno de lo que serían los requerimientos futuros del país. Cabe aclarar que un proyecto de estas características no se hace solo pensando en el día en que realizará la inversión, sino en las proyecciones. Ahora bien, el hecho de alcanzar un nivel de mezcla del 10 % iba a llevar a tener una capacidad instalada entre las dos plantas de por encima 80.000 metros cúbicos. Por eso se tomó la decisión de hacer un diseño de la planta de Paysandú de 70.000 metros cúbicos.

SEÑOR GONZÁLEZ.- A modo de complemento quiero decir que en el informe que presentamos y al que hizo referencia el señor senador Delgado, hay una tabla que explica cuáles fueron esas proyecciones. Allí claramente se ve que a partir de 2015 y 2016 la planta de bioetanol de Bella Unión produce 18.000 metros cúbicos y es complementada con la producción de la planta de Paysandú. En los hechos, se planificaba llegar al 2019 con un total de consumo de 74.000 metros cúbicos de alcohol –un 10 % del consumo de las gasolinas– y ese número se alcanzó en 2014 y 2015. Es decir que había una proyección de crecimiento de la demanda de gasolinas, que se traduciría en un aumento de consumo de etanol, pero en los hechos se adelantó. O sea que la planta se dimensionó con dos características principales: por un lado, que la producción de Bella Unión iba a ser de 18.000 metros

cúbicos –era lo que había en ese momento y era la capacidad nominal de la planta– y, por otro, un crecimiento de las gasolinas.

Siguiendo esa proyección, se veía que ya en 2024 o 2025 se alcanzaría una ocupación entre las dos plantas del 95 % o 98 % de la capacidad. Por lo tanto, de acuerdo con la información disponible a 2010 y pensando en un horizonte de quince años –que es lo normal para una planta de estas características–, el dimensionamiento fue bien realizado.

SEÑOR DE LEÓN.- Luego de esta referencia queremos informar acerca de cómo fue todo el proceso, porque las preguntas formuladas por el señor senador Delgado tienen que ver con una secuencia que nos gustaría detallar.

Como dije, después de la realización de la planta de etanol de Bella Unión –diseñada para 18.000 metros cúbicos–, en 2012 y 2013 se empieza a producir un aumento de capacidad de producción de esa planta del norte del país. Sin embargo, en mayo de 2010 –ello consta en las actas que hemos enviado–, el Directorio de ALUR toma la decisión de ir por el análisis de esta planta de Paysandú, efectuando el lanzamiento del primer equipo de trabajo. Para ello, se contrata al ingeniero Santiago Cayota de la Universidad Católica, conformando así un equipo junto a técnicos de ANCAP y de ALUR.

En noviembre de 2010 –creo que es bueno tener en cuenta las fechas para ir analizando todas las etapas– se elabora y se entrega el perfil del proyecto en un informe final sobre producción de etanol en base a granos amiláceos. Reitero: ello se entregó el 1.º de noviembre de 2010 por parte de este equipo de trabajo conformado por técnicos de ANCAP y de ALUR, dirigidos por el ingeniero Cayota. A partir de ahí se realiza el lanzamiento de un equipo de trabajo para comenzar a elaborar las bases del llamado, es decir, el pliego del llamado. Vuelvo a decir que estamos hablando de noviembre de 2010. Se contrató a un especialista internacional –un ingeniero portorriqueño de la empresa ITC, el señor López– quien por su amplio conocimiento en el tema de etanol de cereal también se incorporó a trabajar junto al equipo que ya habíamos constituido.

SEÑOR MIERES.- Quiero saber si el señor senador va a avanzar y ya se va a referir al proceso de licitación.

SEÑOR DE LEÓN.- Vamos a volver para atrás.

SEÑOR MIERES.- Mi pregunta apuntaba a la referencia al vínculo anterior con Abengoa, anterior al proceso de la convocatoria.

SEÑOR DE LEÓN.- A eso voy señor senador. Se elabora y se entrega ese *Perfil del proyecto*, y se invita a una serie de empresas. También se viaja a España, Francia, Holanda, Bélgica y Estados Unidos entre otros países para ir a visitar plantas industriales y para reunirse con empresas que tienen amplísima experiencia en estos temas. Más tarde varias de esas empresas irían a participar de este proceso. En esa recorrida por varios países el equipo técnico también se reunió con tecnólogos y proveedores de equipos. También hay que mencionar la visita a una planta que posee Abengoa en Salamanca, si mal no recuerdo. Eso era con respecto a la pregunta que hacía el señor senador Mieres.

SEÑOR MIERES.- Si no entiendo mal el señor senador De León está hablando de cuando ya se hace el pliego del llamado a licitación, que fue en noviembre de 2010, pero el señor senador Delgado hizo referencia a un informe anterior al pliego donde se incluye una oferta de Abengoa por determinada cantidad. Yo hice referencia a un acta de mayo de 2010, donde se dice que se optó por Abengoa y que se la va a visitar en breve porque es el que tiene la mejor tecnología. La pregunta es sobre el año 2010, antes del llamado. Cuál era el vínculo entre ALUR y Abengoa; por qué había una oferta de Abengoa y por qué se señalaba que Abengoa era la que tenía mejor tecnología para el caso de Paysandú antes de hacer el llamado.

SEÑOR SARAVIA.- Esa oferta de USD 88:000.000 es muy anterior. Lo que menciona el señor senador De León es anterior al llamado. Si existía esa intención, más allá de las empresas que se presentaron y

de la adjudicación, ¿por qué después se hizo el llamado? Hubo un proceso para adoptar la decisión que se tomó. No sé si en ese momento estaba el señor González o los directorios de ANCAP o de ALUR. Hubo un proceso de decisión para después llegar al llamado a precio a determinadas empresas, pero prácticamente un año y medio antes ya se mencionaba a Abengoa como posible empresa adjudicataria.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Primero quiero dar una respuesta más general. Para empresas como ALUR y ANCAP es normal que se acerquen empresas de nivel internacional que están interesadas en promover determinadas tecnologías y determinadas propuestas de inversión y que haya contacto con ellas. Como los señores senadores saben, en el marco de ese relacionamiento Abengoa tiene a Teyma como proveedor local, y había tenido contacto con ALUR porque estaban interesados en el desarrollo de la tecnología con producción de alcohol a partir de cereales, visto que había una ley de mezcla obligatoria de biocombustibles. Eso es normal, pero se ha hecho con otras empresas. Esas empresas invitan a conocer la tecnología o hacen algún tipo de oferta indicativa de valores para que uno pueda dimensionar y evaluar la inversión. Esto es algo que se da normalmente en otro tipo de contexto y en ese mismo marco se dio el relacionamiento con Abengoa. Como podrán ver esa oferta a la que se hace referencia no es firme, sino que es una indicación de montos de inversión que se utilizó después para poder hacer un primer informe de factibilidad. En el año 2010 recién se estaba evaluando la factibilidad para ver si se iba a llevar adelante o no ese proyecto. Lo que pasó con Abengoa –que fue una de las empresas que se interesó en la posibilidad de este proyecto– es que se le debe haber pedido que indicara un monto de inversión o que presentara algún tipo de propuesta orientativa para poder dimensionar adecuadamente la inversión. Esto es parte de un proceso normal de factibilidad. Cuando uno tiene proyectado un proceso de factibilidad con una inversión de estas características, se contacta con los proveedores y les pide que informen o que dimensionen el monto de inversión y las características para poder evaluar esa factibilidad.

SEÑOR MIERES.- Lo que está consignado en el acta del 11 de mayo de 2010 –que voy a leer textualmente– es bastante más que eso. Allí se dice: «De las diferentes alternativas comerciales disponibles, se opta por Abengoa, por las características de la tecnología que ofrece: mínimo de efluentes» y una serie de otras particularidades, y se anuncia que «en breve se viajará a España para ver esta tecnología instalada». O esta acta está mal o no expresa bien el sentido que aquí se quiere decir, pero esto es lo que en definitiva quedó consignado. Si uno lee el acta de mayo de 2010, ve que allí hay una opción, ya que dice «se opta por Abengoa, por las características de la tecnología que ofrece».

Voy a aprovechar para hacer otra pregunta. Entiendo que hay empresas que cuando saben que va a haber alguna posibilidad, se pueden adelantar, como es el caso de Abengoa, pero en el 2006 también estuvo la empresa Serrana Bioenergía, que hoy cuestiona la licitación, y no fue desmentido; efectivamente ocurrió. Esa otra empresa se vinculó, incluso ofreció un proyecto de planta de bioetanol, pero no se la invitó a participar. Entonces, la pregunta es ¿por qué Abengoa sí, y la otra empresa, que también anduvo en la vuelta y que incluso presentó un proyecto concreto, no?

SEÑOR CARÁMBULA.- Me parece que la lectura que hace el señor senador Mieres de esa acta, cuando destaca el «se opta por Abengoa», hay que considerarla en su contexto. De lo que señala el ingeniero, tomé el estudio inicial de cuando se le arrimaron propuestas, y la de Abengoa parecía tener las características que en su momento al directorio le merecieron una consideración favorable como forma de estudiar factibilidades y costos de plantas. Entonces, me parece que el contexto de lo expresado en el acta tiene que ver con lo que informaba el ingeniero.

SEÑOR BORDABERRY.- Creo que el señor senador Carámbula tiene razón; hay que tomar eso en su contexto. Justamente, es lo que estamos tratando de hacer para despejar las dudas que tenemos.

Si en el año 2006 se presentó Serrana Bioenergía, si en el 2010 o antes se presentó Abengoa, y en esa acta a la que se hace referencia se dice que se opta por Abengoa en base a su tecnología y después se hace un proceso competitivo al que no se invita a la empresa del 2006 y, además, se termina adjudicando la licitación a la empresa que se anuncia en esa acta que se le va a adjudicar, cuando analizamos ese proceder en su contexto, obviamente, nos merece muchas dudas.

Reitero: se dejó fuera a una empresa que se había presentado antes, se dice que se le va a adjudicar, se invita a otros y se termina adjudicando a la que se dijo antes de la licitación que se le iba a adjudicar.

Me gustaría que se nos dé una explicación o se analice lo que pasó porque obviamente, eso nos merece dudas aun considerando el contexto.

SEÑOR DE LEÓN.- Iba a plantear si es posible hacer todo el desarrollo del tema para dar ese contexto que están requiriendo y después retomar, pero creo que es conveniente contextualizar porque mi interés es hablar también de Serrana Bioenergía a los efectos de poder proporcionar la situación global.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Tal como dijimos, en el año 2010 recién estábamos haciendo estudios de prefactibilidad. Para hacer esos estudios no teníamos cotizaciones firmes ni habíamos hecho un llamado; solo teníamos referencias de algunos proveedores y de material de internet, de lo cual quedó constancia en los estudios.

Estos proyectos son muy complejos desde el punto de vista técnico y quien los desarrolla tiene que seleccionar más de 40 variables para poder terminar de definir la inversión.

En la medida que fuimos avanzando en propuestas –y está documentado– pidiendo cotizaciones por el ISBL –que es la tecnología, el corazón del proceso principal y lo que termina definiendo el resto de los costos tanto de producción como de inversión–, pudimos dimensionar adecuadamente todos los periféricos. Ahí tuvimos el desarrollo de una ingeniería conceptual que hicimos junto con Abengoa, que fue la empresa preseleccionada que, a su vez, hizo la cotización de los periféricos. Esa documentación también fue analizada por la gente de Abengoa cuando vino a esta comisión.

Recién en 2012 tuvimos todos los elementos a nivel de información, con cotizaciones en firme, con cálculos de los distintos costos, con la definición de la localización exacta y con el cateo de terrenos para hacer una estimación precisa del monto de la inversión. En función del cambio de variables, se decidió hacer nuevamente un informe de factibilidad.

Como teníamos todos los elementos completos, ofertas firmes para el ISBL y una estimación bastante razonable de los costos para el OSBL, se resuelve en 2012 hacer el informe de factibilidad. Hasta ese momento la inversión no había sido concretada; de todos los análisis realizados a la luz de la información disponible se dio la mejor estimación que se podía hacer en el momento. Entonces, en agosto de 2012, si no me equivoco, se vuelve a hacer el informe de factibilidad para decidir si se continuaba o no con el proceso y, en ese momento se decide que sí, y realizar la inversión en forma completa. Ahí es que se dimensiona el presupuesto del proyecto: el valor de USD 150:000.000 es lo que se refleja a nivel de objetivos del monto de inversión del proyecto y a nivel presupuestal.

Todo eso está atado a distintas evaluaciones de factibilidad, hechas con información más precisa en la medida en que se iba avanzando técnicamente en algunas definiciones. Por ejemplo, uno podía optar, según la tecnología, por distintos tipos de calderas o por hacer o no cogeneración; o podía optar por comprar la biomasa ya chipiada o por comprar los rolos de siete metros. Las dimensiones de la planta de tratamiento de efluentes dependían de la tecnología que se seleccionaba, pero también de la presentación de los estudios a la Dinama y de la variación del tipo de tratamiento de efluentes que se iba a hacer. Así ocurrió con la red de incendios, con el saneamiento de productos de materias primas y de productos terminados, temas que se fueron definiendo a medida que fuimos avanzando en la elaboración técnica del proyecto que culminó en 2012, donde se fijaron los objetivos del monto de inversión y los plazos de ejecución de proyecto.

SEÑOR DE LEÓN.- Creo que está bien la mención que hacen los señores senadores sobre las tecnologías, porque Abengoa no es un tecnólogo. El tecnólogo de la planta de Paysandú fue Katzen, una empresa americana. Abengoa es un EPCista, un operador de plantas –el «EPCista» es un

constructor o una empresa que se dedica a la construcción–, pero la tecnología que los técnicos de ALUR y de ANCAP fueron visualizando con esas características a que hacía referencia el ingeniero González…

Hay otro aspecto que no es menor y que tiene que ver con el hecho de instalarnos sobre el río Uruguay, y con el antecedente de tener una tecnología de efluente cero. Esta tecnología no solo la utiliza Abengoa, sino también otras empresas que han estado aquí como *Katzen* –que es un referente mundial a nivel de tecnólogos– y otras que participaron como tecnólogos por este competitivo. Todas iban por ese modelo de efluente cero, porque instalar en esa época una planta en el Río Uruguay era un desafío enorme desde el punto de vista de la tecnología que se iba a usar. O sea, definir las tecnologías, independientemente de las empresas futuras que fueron las que compitieron, insumió un proceso muy importante, porque plantas de etanol de cereales hay de todo tipo y color en el mundo. Por eso, cuando se quieren comparar determinadas plantas que tienen una única característica en común –como puede ser la escala–, hay que tener en cuenta muchos aspectos que nosotros atendimos a la hora de definir qué tipo de planta queríamos instalar en Paysandú.

Como señalaba hace un rato, el perfil del proyecto se entregó en diciembre de 2010 y posteriormente se realizó el primer llamado denominado ALUR ET01-10, cuyo alcance era el suministro de lo que se llama el corazón de la planta industrial, que es la producción de bioetanol.

SEÑOR DELGADO.- ¿Cuándo se realizó el llamado?

SEÑOR DE LEÓN.- En abril de 2011.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Quiero señalar que en el año 2010 se hizo el primer llamado –que fue por invitación– a las empresas que en su momento eran referentes en la instalación de este tipo de plantas.

Con respecto a la transparencia del proceso, también hay que señalar que en diciembre del 2010 se hizo un desayuno de trabajo en el que se invitó, además de a la prensa, a autoridades, a la Cámara de Industrias del Uruguay, a empresas locales, a empresas metalúrgicas y a empresas constructoras. También se le dio amplia difusión en los medios, en los que se informó que se estaba llevando adelante este proyecto. Como dije, esto tuvo una gran repercusión en los medios. Es decir que en diciembre de 2010 las empresas que estaban en Uruguay vinculadas o interesadas en el proyecto, tuvieron oportunidad de acercarse y pedir ser invitadas a este proceso.

En ese momento, el equipo del proyecto que hacía las invitaciones, más allá de los contactos que pudiera haber tenido Serrana Bioenergía en 2006, no tenía referencia de esa empresa porque a nivel internacional no existía o no había referencias de ella ni en los congresos ni en internet. Si bien el proceso fue por medio de invitaciones, paralelamente se hizo un desayuno de trabajo, fue una instancia pública en la que se informó que se iba a llevar adelante este proyecto y todas las empresas interesadas se podrían haber acercado a pedir el pliego o a presentar ofertas.

SEÑOR DE LEÓN.- Posteriormente al llamado y a la invitación a estas ocho empresas se desarrolló esta actividad pública. En febrero comenzaron las visitas a todas las plantas industriales de estas características y, fundamentalmente, a las que fueron invitadas –es decir aquellas que estaban participando en el procedimiento competitivo, tanto en Europa como en Estados Unidos–, y luego se recibieron siete ofertas de los proveedores.

SEÑOR MIERES.- La convocatoria abierta fue en diciembre del 2010, pero la invitación a las empresas que eligió ALUR, ¿también se hizo en diciembre de 2010?

SEÑOR DE LEÓN.- La convocatoria fue un poco antes. Después se hizo la invitación, en la que se podrían haber incorporado más empresas.

SEÑOR MIERES.- ¿Se podrían haber incorporado más empresas?

SEÑOR DE LEÓN.- Efectivamente.

SEÑOR MIERES.- Voy a hacer una pregunta muy concreta.

Tengo información de que la empresa Mantiba S.A. quiso presentarse con el apoyo de la empresa Dedini S.A. de Brasil –que es una de las que tiene mayor prestigio en la construcción de plantas de alcohol a escala mundial–, pero no se le permitió.

SEÑOR DE LEÓN.- No tengo esa información, pero lo podemos averiguar.

Mantiba S.A. y Dedini S.A. trabajaron en el proyecto de ALUR en Bella Unión porque Dedini S.A. –tal como expresara el señor senador Mieres– tiene una amplísima experiencia y es referente a nivel mundial en producción de alcohol de caña de azúcar.

SEÑOR MIERES.- Como bien se dijo, esa planta ha producido más de lo esperado. Entonces, si es de las mejores del mundo, si es una empresa brasileña y por lo tanto es cercana a nuestro país, ¿por qué no se la invitó a participar del procedimiento competitivo?

SEÑOR DE LEÓN.- Lo que le estaba diciendo al señor senador Mieres es que Dedini es un referente mundial, pero en alcohol de caña de azúcar, y no tiene absolutamente nada que ver producir alcohol de cereal con la producción de caña de azúcar. Obviamente, más allá de que tuvimos un problema, porque Dedini se atrasó catorce meses en la entrega de la planta de Bella Unión y tuvimos que cobrarle multas por el no cumplimiento del proyecto de Bella Unión, tenemos que reconocer que desde el punto de vista técnico es una empresa que dio excelentes resultados, reitero, en la producción de alcohol de caña de azúcar.

Con respecto a la solicitud conjunta de Mantiba y Dedini de participar, debo decir que no me consta, pero reitero que no se nos hubiera pasado por la cabeza invitar a Dedini porque no tiene el perfil como para trabajar en este tipo de tecnología.

SEÑOR BORDABERRY.- Quiero saber si concretamente se presentó alguna empresa que no hubiera sido invitada a participar.

SEÑOR GONZÁLEZ.- No puedo contestar a la pregunta, porque en el 2010 yo no estaba en el equipo de trabajo que evaluó estas ofertas. Entonces, buscaremos la información y contestaremos por escrito.

SEÑOR MIERES.- Dedini es una empresa especializada en la construcción de plantas de alcohol de todo tipo, no solo de caña de azúcar, sino también de cereales, de todas las fuentes agrícolas correspondientes. Simplemente quería dejar esta constancia.

SEÑOR BORDABERRY.- Hubo un viaje muy sonado a España, allá por el año 2010, en el que participó el entonces presidente de la república junto con gente de ANCAP, y algún asesor que acostumbraba a vestirse de una forma muy particular en los partidos de fútbol. Quiero saber si ALUR integró esa misión y si es una de estas que viajaron a España. Estoy atando cabos.

SEÑOR DE LÉON.- Yo no la integré y tengo entendido que ALUR tampoco. Sé que estuvo el ministro Roberto Kreimerman y el ex presidente de ANCAP, Raúl Sendic, pero de ALUR, no fue nadie.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Se visitaron plantas o se entrevistaron con alguna de estas empresas que después fueron invitadas?

SEÑOR DE LEÓN.- No tengo esa información, pero se puede averiguar. De todos modos, ALUR no participó en esa delegación.

SEÑOR PRESIDENTE.- Cuando el señor De León dijo que ALUR visitó algunos emprendimientos industriales, se estaba refiriendo a otros viajes y a otras visitas.

SEÑOR MIERES.- Para cerrar el tema de Serrana Bioenergía, quiero decir que sus representantes declararon en esta comisión, la semana pasada, que ellos habían hecho una propuesta en el año 2006 y que nunca tuvieron respuesta. Es más, incluso, dijeron que Daniel Martínez, que en ese momento era presidente de ANCAP, les dijo que ese tema lo manejaba el vicepresidente, que en aquel momento era Raúl Sendic, y que este no había valorado positivamente esa posibilidad. La pregunta es si ustedes saben qué pasó con esa propuesta, porque estaba en el área de ALUR.

SEÑOR DE LEÓN.- No tengo ninguna referencia de que se haya presentado alguna propuesta en el 2006. Yo comienzo a conocer la historia de Serrana a partir de una comparecencia, en febrero de 2014, de esta empresa en la Comisión de Industria y Energía del Senado que, por lo que leí en la versión taquigráfica, la presidía el señor senador Bordaberry.

SEÑOR BORDABERRY.- Fue en abril de 2013 a pedido del señor senador Saravia.

SEÑOR DE LEÓN.- Ese fue mi primer contacto, no personal, pero sí a través de la prensa, en conocer todo lo relativo a la empresa Serrana Bioenergía.

Lo que quiero señalar con relación a esta empresa es que, como los señores senadores habrán visto, primero hubo instancias por invitación y luego una instancia pública. A fines de 2011 esta empresa solicitó una entrevista al presidente de la república, José Mujica.

Todavía no he podido terminar de relatar todo este proceso, pero ya en octubre de 2011 terminó casi todo el proceso competitivo que se había iniciado en abril de ese mismo año con la recepción de ofertas. Ya se había firmado una carta de intención entre ALUR y Abengoa. También se había comunicado al otro finalista –Elecnor– que se había optado por la empresa Abengoa.

Cuando en noviembre o diciembre de 2011 –no nos queda muy clara la fecha– esta empresa solicita una reunión al presidente de la república, el proceso ya estaba culminado.

El otro aspecto que me interesa señalar –ustedes se habrán enterado por la prensa y nosotros, también– es el relativo a un famoso proyecto, que no es del año 2006.

Tengo aquí el famoso proyecto, firmado por el señor Alfredo Correa, que es enviado al presidente José Mujica el 3 de febrero de 2012. Este que les estoy mostrando es el proyecto, que consta de cinco carillas.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Podría dejarnos una copia?

SEÑOR DE LEÓN.- Por supuesto, señor senador.

Este es el proyecto de Serrana Bioenergía. Es una vergüenza que durante meses se haya estado hablando de un proyecto que se entregó al presidente de la república.

En segundo lugar, ¿qué habría pasado en Uruguay si ANCAP-ALUR hubieran decidido abrir este proceso competitivo con ocho empresas al principio y que al final ingresara una nueva empresa?

Por otro lado, cuando lean esta copia verán que en ella se incluye el costo de construcción de una planta de etanol por rubros. En él se discriminan dieciocho sectores de la planta industrial, pero no se tienen en cuenta los temas vinculados al tratamiento de efluentes, al sistema de protección contra incendios, al almacenamiento de granos ni a la recepción y al almacenamiento de biomasa. Lo planteo para dar un valor. Solo esos cuatro aspectos fueron unos USD 12:000.000 en el proyecto de ALUR.

El otro punto que quiero señalar con respecto a la empresa Serrana Bioenergía –pero voy a estar muy abierto a todas las preguntas que quieran desarrollar– es que han hablado de transparencia y de cuestionamiento de la transparencia en el Uruguay y sus vínculos con situaciones de otros países de la región.

Aquí tengo un correo electrónico que fue enviado el 24 de febrero de 2012 al presidente de ANCAP, señor Raúl Sendic; al vicepresidente de ANCAP, Germán Riet, y con copia al ingeniero Pérez Morgan y al exdiputado Pérez, a quien Pérez Morgan hizo referencia.

En una parte de este correo –del que también les voy a dejar una copia–, dirigido al presidente de ANCAP y firmado por Alfredo Correa, luego de hacer una serie de afirmaciones se señala: «Por último, quiero dejar especialmente en claro que me anima el mejor espíritu de colaboración. Por eso es que primero planteo el tema dentro de nuestra Fuerza Política.»

SEÑOR BORDABERRY.- Su fuerza política.

SEÑOR DE LEÓN.- El correo electrónico sigue así: «De lo contrario, habría acudido a otras tiendas que sin duda sacarían gran provecho político a todo esto». Les dejo la copia de este correo electrónico como complemento de toda la información que hemos brindado de modo de seguir cooperando con la comisión.

Se habla de transparencia y se hacen cuestionamientos, pero ellos quisieron entrar por la ventana a un proceso competitivo y transparente utilizando mecanismos lamentables, como el uso de contactos políticos, etcétera. Además, hablaron durante años de un proyecto que ellos le habían dejado al presidente de la república que da vergüenza ajena.

Esta es la única referencia que voy a hacer con respecto a la empresa Serrana Bioenergía.

SEÑOR BORDABERRY.- Bueno, en realidad, espero que no sea la única referencia porque yo le quiero hacer algunas preguntas.

(Hilaridad).

SEÑOR DE LEÓN.- Por supuesto que se las voy a contestar.

SEÑOR BORDABERRY.- Con la franqueza que debemos tener, voy a plantear cuáles son mis dudas para darle la oportunidad de que las evacúe, que es lo que corresponde hacer.

La primera duda es la siguiente. Si esta gente se presentó en 2006, ¿por qué no los invitaron cuando se hizo el llamado? Creemos que cuantos más se presenten, mejor, porque además siempre hay tiempo para descartar. Por ejemplo, se invitó a Praj y después se la descartó, pese a ser la oferta más barata, porque se entendía que estaba muy lejos y la cultura india no se iba a adaptar a la nuestra. Nos preguntamos para qué la invitamos si de antemano sabíamos que la cultura india no se iba a adaptar a la nuestra. Además, si había una empresa brasilera, cuya cultura sí se podía adaptar a la nuestra, ¿por qué no la escuchamos? Entiendo todo lo que se dijo y también que se piense que quizás no sean las personas capacitadas, pero siempre es bueno escuchar.

El segundo aspecto es el siguiente. Es muy entendible la explicación de que el proceso competitivo ya estaba muy adelantado y si alguien se presenta fuera de tiempo, al final –después de que ya participaron muchos– genera una pérdida de credibilidad no ya del proceso mismo, sino de la empresa; eso va de suyo. Pero nos preguntamos por qué no se le dio esa respuesta por escrito y se le dijo: «Miren, señores, el proceso ya está adelantado, ya precalificamos y por ende ustedes llegaron tarde». Si existiera un documento que mostrara que se les comunicó eso –quizás exista– obviamente se nos aclararían muchas cosas.

Por lo tanto, las preguntas son: por qué no los invitaron y por qué no les dijeron que llegaron tarde.

SEÑOR DE LEÓN.- Voy a responder y después voy a pedir al ingeniero González que complemente la exposición.

Reitero lo que dije hace un momento. No tengo referencias personales con respecto a lo de 2006. Conozco ese «proyecto» –dicho entre comillas– que fue enviado al presidente de la república cuando el proceso ya había culminado.

Ahora bien, además de haber realizado este llamado por invitación, se hizo un evento público de amplia difusión, por lo que quienes tenían interés podrían haber participado.

Creo que fue el senador Bordaberry el que le planteó la pregunta al ingeniero Pérez Morgan o a Correa. Esta empresa no tiene ningún antecedente en relación con este tipo de plantas.

SEÑOR BORDABERRY.- En realidad, la pregunta fue formulada por el presidente de la comisión; yo simplemente lo respaldé.

SEÑOR DE LEÓN.- Lo que quiero decir es que podría entender y compartir la afirmación que hace el señor senador Bordaberry si estuviéramos hablando de una empresa con una amplísima experiencia, con diez plantas industriales y experiencia en el desarrollo de estos proyectos. Pero es una empresa que no tiene ningún tipo de antecedentes en la materia.

Lo he dicho en una entrevista y me parece que es un ejemplo muy claro. Supongamos que mañana nos enteramos de que en Estados Unidos hay un competitivo por un cohete a la Luna que quieren fabricar. Vamos con el señor senador Bordaberry, nos entrevistamos con Obama y le decimos que nosotros queremos participar de ese competitivo.

SEÑOR BORDABERRY.- Y que lo planteamos a la fuerza política de él.

SEÑOR DE LEÓN.- Exacto; le decimos que lo planteamos al Partido Demócrata y que el cohete podemos hacerlo por cuatro veces menos. Obama nos diría que el competitivo ya está terminando. Lo que pasa es que ni el señor senador Bordaberry ni yo tenemos experiencia en la fabricación de cohetes.

Ha sido poco serio lo hecho por esta empresa, Serrana Bioenergía y tampoco ha podido probar con un solo argumento la afirmación que hizo acerca de la sobrefacturación. No ha aportado una sola prueba sobre el tema de la sobrefacturación.

Tomamos nota del planteo que nos hizo el señor senador Mieres, que no conocíamos y vamos a revisar esa información. Pero esto es cuanto quería manifestar con respecto a Serrana Bioenergía.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Quisiera clarificar una información que manejó el señor senador Bordaberry –que además Germán Riet ya había rectificado– con respecto a la adjudicación y al valor de la empresa Praj. En realidad –y eso está en la documentación que les entregamos–, la mejor oferta en términos de inversión es la de Abengoa. Praj quedó descartada en la evaluación técnica que se hizo porque, entre otros factores, tenía un precio mayor. Abengoa presentó –y esto fue también comunicado durante la intervención de la empresa en esta comisión– un precio de USD 82:528.332 y Praj tiene un monto de inversión de USD 85:595.418. Por lo tanto, la oferta de Praj era mayor que la de Abengoa. De todas las ofertas recibidas, la mejor era la de Abengoa.

SEÑOR BORDABERRY.- Tengo acá un documento que nos suministraron, que fue presentado por ANCAP y ALUR en el Juzgado Penal de 2.º Turno y, cuando habla de la oferta, dice que la de Praj era USD 63:310.740 y la de Abengoa era USD 79:785.263. Eso es para la oferta del llamado proceso ISBL

sin obra civil. En la oferta del llamado a obra civil, empresas preseleccionadas, se dice que la oferta de Abengoa era USD 73:192.471 y la de Praj era USD 67:754.744.

Además, esto cierra con lo que nos dijo el Directorio de ANCAP en la comisión. Cuando le preguntamos por qué se descartó a Praj, que era el de menor precio, señaló que fue por un problema cultural. Esa fue la explicación que dio el Directorio.

No estoy afirmando esto porque se me ocurriera que la oferta de Praj fuera la más barato, sino en base a la documentación brindada por el Directorio de ANCAP. Esto me preocupa mucho porque ya estamos llegando a la etapa final y si el gerente general de ALUR dice que estos números no son correctos, le pido por favor que los revise y nos mande los correctos; si no estaríamos trabajando con documentación equivocada.

SEÑOR PRESIDENTE.- Para precisar, el documento que está citando el señor senador Bordaberry, si mal no recuerdo, lo suministró Pérez Morgan en la sesión de la investigadora. Ese no es un documento que haya venido vía ANCAP o vía ALUR.

SEÑOR BORDABERRY.- Es así, pero nos dijo que era el documento que le había suministrado ANCAP al juzgado penal.

SEÑOR PRESIDENTE.- Es lo que dijo Pérez Morgan.

SEÑOR BORDABERRY.- Se nos dijo que ese fue el documento.

Lo que sí sé –porque consta en la versión taquigráfica– es que cuando vinieron los representantes del Directorio de ANCAP, uno de ellos –creo que fue uno de los directores que actualmente están a cargo de ALUR o el que le reporta a ALUR; no recuerdo su nombre, pero era un muchacho joven–expresamente dijo…

SEÑOR DELGADO.- Fue Barboza.

SEÑOR BORDABERRY.- …dijo que se había optado por la empresa Abengoa y no por Praj porque esta última era una empresa india y, obviamente, cuando viniera a instalarse en Uruguay y a trabajar con los operarios de ANCAP iba a existir un tema cultural de adaptación. Tan así fue que le hicimos la pregunta obvia: ¿para qué la invitaron de antemano si iba a haber problemas de adaptación? Le hubieran dicho de entrada que no. Él se encogió de hombros. Esa fue la respuesta.

Pasando raya, lo único que pedimos es que nos envíen la comparación de ofertas porque, en realidad, tenemos solo dos o tres.

SEÑOR PRESIDENTE.- En primer lugar, el que dijo que la empresa Praj era más barata fue Germán Riet.

En segundo término, es necesario volver a clarificar que esa fotocopia fue proporcionada por el señor Pérez Morgan y que ya contamos con la información de ALUR. Al menos yo la tengo y creo que ya llegó a todos los despachos.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Con respecto a la información formal relativa a la evaluación de ofertas que se entregó a la comisión, el folio 6451 contiene la información oficial entregada por ALUR y ANCAP donde se establece el comparativo de ofertas.

SEÑOR MIERES.- Es así.

SEÑOR DELGADO.- En referencia a ese comparativo, recién se dijo que en principio fueron invitadas o presentaron ofertas ocho empresas. ¿Eso es así? ¿Cuáles fueron esas empresas?

SEÑOR GONZÁLEZ.- En verdad, las empresas invitadas fueron ocho: De Smet Ballestra, Abengoa, Maguin, Elecnor, Tecna, Praj e ICM. A veces los nombres confunden porque, como se presentan consorciadas, mientras que en la interna manejamos un nombre, en la propuesta pueden aparecer tres nombres y eso genera cierta confusión. Las empresas que presentaron oferta fueron siete.

Ustedes pidieron una aclaración. En la comisión investigadora se hizo una aclaración que nosotros vamos a presentar explicando cuáles son las ofertas recibidas y las empresas vinculadas. Por un tema de tiempo, aún no hemos podido entregarlo, pero tenemos una referencia de ALUR.

Las propuestas que recibimos fueron de las empresas De Smet Ballestra, Abengoa Bioenergía, Maguin, Tecna, Praj, ICM y Elecnor. Por ejemplo, en la propuesta de Tecna figuran tres oferentes: Tecna, Isolux y APTI porque se ofrecían en forma de consorcio y en la propuesta de Praj figuran Praj y Turboflow. Lo que quiero decir es que, a veces, los nombres confunden, pero en las ofertas figura claramente quiénes son los oferentes.

SEÑOR DELGADO. – Quiero hacer dos preguntas con respecto a la respuesta que se nos acaba de dar.

La primera pregunta tiene que ver con que en la sesión pasada se hizo referencia a este documento que –como bien dijo el presidente– fue entregado por uno de los invitados. Supuestamente es la información o el documento que ANCAP entregó en el juzgado. Una de las preguntas obviamente es si ustedes conocen ese documento y si es verídico, porque tiene que ver con las ofertas de ALUR y con todo el proceso. Ahí está toda la cronología. Reitero, la primera pregunta es si ese es el documento que fue entregado en el juzgado por las autoridades de ALUR, a pesar de no haber sido presentado en la comisión investigadora. ¿Reconocen como válido ese documento?

La segunda pregunta refiere a que aquí se dijo que fueron invitadas ocho empresas. Hay una que se descartó y nombraron siete. Con respecto a ese tema quiero hacer dos preguntas. La semana pasada, el invitado de la empresa Serrana Bioenergía dijo que un señor Julián Carbonell había presentado dos ofertas firmadas por él mismo y obviamente con precios diferentes. Quiero saber si eso es así.

Y lo segundo es lo siguiente. Con relación a una de las ofertas de ICM, tengo acá un *mail* de Issam Stouky, que es el manager regional para Latinoamérica de ICM, diciendo que nunca se presentó a una licitación en Uruguay. Le consultan sobre una planta de bioetanol en nuestro país, sobre el proceso licitatorio, y responde en inglés que participó muy activamente en Argentina, en Brasil, en Paraguay y en otros países, pero que nunca fue presentado un proyecto en Uruguay. ¿Ustedes tienen conocimiento de esto?

SEÑOR GONZÁLEZ.- Con relación a la primera pregunta, es real que presentamos documentos en el juzgado. Si nos los hacen llegar, los podremos comparar con las referencias que tenemos y decirles si son los mismos. Pero, en este momento, mirándolos a primera vista, no lo puedo confirmar ni negar.

Con relación a la propuesta de ICM, es algo que vemos con mucha sorpresa. Les hemos entregado a ustedes, en la información que ha ido a la comisión investigadora, no solo la invitación que se hizo por correo a la encuesta de ICM, sino la propuesta de ICM, que aparece con un logo. Además –la tengo aquí en mi poder–, aparece firmada por un señor llamado Mark McCorkle, quien dice ser el gerente del área de proyectos.

SEÑOR DE LEÓN.- Eso ya se mandó.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Sí. La primera hoja es el folio 5915. Es decir que tenemos una propuesta con el logo y también tenemos correos intercambiados; habría que preguntarle a ICM y no a ALUR.

SEÑOR MIERES.- Me tomé bastante tiempo para leer todo el expediente de la adjudicación de la planta de bioetanol de Paysandú –leí directamente los *mails*, etcétera– y, si no entendí mal, ICM contestó con una propuesta global y después no la especificó. La propia empresa ALUR dice en el informe de análisis que ICM quedó descartada porque no llegó al nivel de especificación de su propuesta. O sea que hizo una valoración general del precio, pero no una presentación tan detallada como el resto, y por eso no continuó avanzando en el proceso de adjudicación. Hubo una oferta inicial genérica que no se aclaró cuando había que especificar todos los elementos tecnológicos, etcétera. Eso es lo que me surgió del análisis del expediente.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Es correcto. Por eso se descartó esa propuesta en las siguientes etapas de evaluación.

SEÑOR DELGADO.- Había quedado pendiente la afirmación que habían hecho, y como la habían hecho en el seno de esta comisión, corresponde trasladársela: si es verdad que el señor Julián Carbonell presentó dos ofertas de diferentes empresas, de distintos precios y, obviamente, con el mismo remitente.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Es verdad que se dio una situación particular, y vamos a explicarla para que se entienda.

La primera oferta que presenta De Smet está firmada por Julián Carbonell y John Griffin. Como ustedes saben, hicimos una primera preselección y una segunda especificación técnica que incluyera la obra civil, y De Smet en esa segunda etapa quedó descartada. En esa segunda etapa quedaron Abengoa, Praj, Elecnor y Tecna. Estas empresas fueron preseleccionadas y se pidió que hicieran una oferta más completa que incluyera la obra civil de ISBL. ¿Qué es lo que hace la gente de Praj? Como no tenían mucha solidez en la parte de PC y de montaje en este tipo de plantas y también necesitaban competencias regionales, invitan a De Smet y a Turboflow a presentar la oferta. Entonces, Praj incluye en su oferta a De Smet, que se había presentado en la primera especificación. Esa es una decisión que toma la empresa y que nosotros desde ANCAP y desde ALUR no teníamos posibilidad de regular o administrar.

Es una decisión de la gente de Praj que, para mejorar su oferta y sus posibilidades, invita a De Smet, que había quedado descalificada, a integrarse a esa oferta. Probablemente por eso aparece Julián Carbonell en las dos ofertas. No tengo referencias de él en la segunda oferta, pero como hay mucha documentación puede ser que aparezca en alguna.

SEÑOR DE LEÓN.- Queda claro que Carbonell no es cabeza de las empresas que estaban participando, sino que cada una de las empresas asociadas elige a quienes están compitiendo acá. Es por eso que se da esta coincidencia.

SEÑOR BORDABERRY.- Recurrí a la fuente de información que es google y allí aparece que Carbonell en ese momento era cabeza de una de esas empresas.

SEÑOR DE LEÓN.- ¿De Praj?

SEÑOR BORDABERRY.- No, de De Smet.

SEÑOR SARAVIA.- Dado que estamos en el proceso de adjudicación, quiero decir que aquí en la comisión el señor Riet dijo que Praj había hecho una oferta por USD 63:800.000. Esa oferta supone –es otra de las aclaraciones– que fue el llamado original llave en mano, incluido periférico. Eso no lo aclaró.

Más allá de esa oferta –después vamos a entrar en el tema de las ofertas, donde surgen las dudas de los famosos periféricos–, el señor Riet dijo que por distintas razones –cultural, lejanía, capacitación técnica– no fue avalada. Ahora bien, resulta que la empresa Praj acá está representada por CIR-Turboflow, que es una empresa que tiene ochenta años en el Uruguay y que provee a ALUR.

O sea que no entiendo la respuesta del problema cultural y de la lejanía. Tal vez ustedes puedan explicarme cuál fue el inconveniente técnico, porque también hace referencia a eso. Reitero que hay una empresa que la representó, que hace ochenta años que está en el medio y que ha trabajado con la empresa ALUR.

SEÑOR MIERES.- Me llamó la atención el hecho de que después de la primera etapa, que culmina en abril, en la que se presentan siete ofertas, ALUR convoca a una segunda presentación para agregar la propuesta de obra civil y el proyecto ejecutivo de ingeniería. Se trata de un proyecto arquitectónico, estructural, hidráulico, de suelos, movimiento y compactación de suelos, etcétera.

Lo que me sorprende es que esos *mails* que salen de ALUR rumbo a los cuatro semifinalistas –llamémosle así– son de fecha 17 de junio y el plazo de entrega de esta segunda formulación vence el 30 de junio. O sea que se llama a una segunda convocatoria de obra civil y proyecto ejecutivo de ingeniería con 13 días de margen. Seguramente alguien protestó y lo extienden hasta el 8 de julio. Es decir que en un plazo de 21 días los cuatro finalistas tenían que hacerse cargo de la presentación del proyecto arquitectónico, estructural, hidráulico, estudio de suelo, movimiento, etcétera. Concretamente, me gustaría saber por qué ALUR aprieta el acelerador a plazos tan exiguos para una cuestión que cambia la ecuación de precios. Digo esto porque lo que ocurre después de este llamado es que el que iba primero pasa a ocupar el segundo lugar. Obviamente que el plazo de 20 días que, en principio, fue de 13, es raro; se ve que alguien protestó porque lo corrieron ocho días más, es decir, hasta el 8 de julio.

Por otro lado, quiero saber si no les llamó la atención que la empresa que ofreció el menor precio, en la segunda convocatoria –aclaro que esto figura en las planillas que ustedes enviaron, no así en las que presentó Pérez Morgan– lo termina aumentando. En vez de 63, se va a 66 o 67, mientras que las otras bajan cuando, se supone, se trataba de una oferta de mejora de precio.

En materia de obra civil, las otras tres se alinean más o menos en USD 10:000.000 y Praj se va al doble, a USD 19:000.000. ¿No les llamó la atención esa diferencia? ¿No pidieron aclaraciones al respecto? Era la empresa que había ofertado más barato y la segunda se bandea pero no en un millón ni en dos, sino en USD 10:000.000, el doble. Aun con esas modificaciones y con los plazos exiguos de las ofertas finales –que leí en la documentación oficial de ALUR–, Abengoa y Praj terminan empatados en USD 82,3 millones, y Elecnor en USD 89,8 millones. Sin embargo, por una serie de cálculos multivariados que metieron en la licuadora

–vinculados a otras dimensiones sobre si se está cerca o lejos del país, además de otras cuestiones culturales y demás–, terminan decidiendo que Abengoa y Elecnor son los finalistas, quedando fuera Praj, a pesar de que desde el punto de vista económico hizo una oferta idéntica a la de Abengoa y que, en materia de obra civil, cotizó a USD 19:000.000 en lugar de USD 10:000.000. La verdad es que quedé muy sorprendido y me gustaría escuchar algunas aclaraciones.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Con respecto a las palabras vertidas por Riet en este ámbito, vuelvo a decir que él mismo se rectificó en esta comisión investigadora, diciendo que se había equivocado al manifestar esos conceptos sobre Praj. En la versión taquigráfica del 26 de agosto, el señor Riet se rectificó y explicó que sus conceptos eran erróneos. Por lo tanto, creo que el tema ya fue aclarado por Riet.

Con respecto a las fechas en que se presentó la segunda EPC, quiero decir que existe un tema técnico. Aclaro que yo no estaba directamente en ese grupo pero hago eco de lo que me explicaron en ese proceso. Cuando se recibe la primera serie de ofertas…

SEÑOR MIERES.- Abril.

SEÑOR GONZÁLEZ.- …se encuentran que, por aquello que dijimos de las distintas tecnologías, las mismas no tienen bases comparables. Por ejemplo, el oferente ofertaba la tecnología pero podía haber distintas obras civiles en función de si decidía incluir o no en su oferta hacer los tanques de fermentación de hormigón o de metal; si incluía o no en su oferta el almacenamiento del alimento animal –es decir, del DDGS– en un galpón de ciertas dimensiones; si ofrecía los tanques de lote diario,

esto es, tanques de almacenamiento de alcohol de producción diaria, etcétera. Obviamente que todo esto lleva a tener que hacer luego obra civil, en menor o mayor cantidad, en función de esas diferencias.

Cuando el equipo técnico encontró esas diferencias y evaluó las distintas ofertas, se dio cuenta de que era necesario definir más claramente el alcance e incluir la obra civil para poder trabajar sobre ofertas comparables. El problema de la primera ronda de ofertas fue que no eran comparables porque no tenían el mismo alcance. Por esa razón se decide hacer una segunda especiación donde se incluye claramente la obra civil definiendo también que es llave en mano. Quiero ser claro en que no se incluyen periféricos; esto es el ISBL –es decir, el proceso productivo– y su obra civil correspondiente.

Como resultado natural de ello vemos que a partir de ahí las ofertas empiezan a ser comparables y nos encontramos con ofertas que, a nivel de inversión, son muy similares, lo que es normal en un mercado competitivo en el que muchas empresas están interesadas en realizar este tipo de propuestas o proyectos. De hecho, la segunda EPC se hizo porque los alcances de las ofertas que habíamos recibido no eran similares.

SEÑOR MIERES.- El plazo.

SEÑOR GONZÁLEZ.- No puedo contestar respecto al plazo porque la realidad es que en ese momento yo no era parte del equipo que tomó la decisión. De todas formas, no tenemos documentación que en la que los proveedores objeten el haber contado con esos plazo.

SEÑOR MIERES.- Algo debe haber porque lo extendieron, o sea que alguien debe haber pataleado. Escuché comentarios de que fue una cosa extremadamente breve. El 17 de junio en la noche se mandaron los mails; el 30 de junio se hacía una presentación extremadamente compleja. Es complicado.

Otra cosa que quería conocer es si no llamó la atención esa diferencia de ofertas tan grande entre Praj y el resto en obra civil. ¿Por qué si al final Abengoa y Praj tenían iguales montos –aún con esos 10:000.000 que Praj había cotizado– se opta por Elecnor? ¿Por qué en una instancia final quedan Abengoa y Elecnor y se deja afuera a Praj?

SEÑOR GONZÁLEZ.- Ahí se ve lo complejo que es a veces la evaluación de este tipo de proyecto. En una primera instancia se puede pensar que lo único que importa es la inversión, pero después los costos operativos son muy relevantes. En una planta que va a funcionar quince años no es lo mismo una que consuma más vapor o más energía eléctrica que otra. Quizá se pueda estar dispuesto a invertir más para luego tener menos costos operativos. La variable que utilizábamos era cargar en una planilla de flujo de fondos la inversión y los costos operativos comparándolos con el valor actual neto, es decir, el VAN. A lo largo de un proyecto de quince años se compara cuál era la tecnología que daba el mejor resultado económico para ALUR. Ese fue uno de los elementos que se utilizó para calificar las ofertas. Ahora no los tengo el dato, pero está en el informe de adjudicación, probablemente la oferta de Praj haya performado en menor nivel con respecto al retorno económico y esa haya sido una de las razones. Está aclarado en el informe que entregamos.

SEÑOR MIERES.- ¿Los ofertantes sabían que se iba a hacer ese proceso de evaluación? Porque si no entiendo mal lo que me está diciendo que se hizo es una especie de simulación sobre cuál sería el desempeño de las propuestas a futuro y ahí el que pone las variables define el resultado. Se puede meter una y sacar otra, poner una y sacar otra y el resultado puede cambiar. Lo que sorprende es que estas cosas no estuvieran en el pliego de condiciones y puedo asegurar que esos criterios que luego se aplicaron para evaluar no estaban y eso lleva a que el resultado no sea equis sino otras cosas que tienen que ver con un paquete multifactorial del eventual desempeño a quince años que los ofertantes no pueden controlar. No pueden discutir y ni siquiera conocer. Creo que ni siquiera lo deben haber conocido. ¿Eso le parece razonable?

SEÑOR GONZÁLEZ.- Lo que dice el señor senador Mieres es correcto, en los pliegos no estaba definida la forma de evaluación que se iba a utilizar. En el caso de ALUR tampoco hay obligación legal

de anunciarles a los oferentes cuál va a ser la forma de calificar las ofertas. En otros procesos de adjudicación que hacemos tampoco es de uso común esclarecer en el pliego cuál es la forma en la que se van a calificar las ofertas. En algunos casos lo hacemos y en otros no.

SEÑOR DELGADO.- Quiero dejar constancia de que discrepo con la afirmación que hizo el señor González. Se trata de una norma de buena administración. Es más, en esta investigadora tuvimos una cantidad de episodios en función de algunas decisiones que se toman sin la obligación legal de seguir los procedimientos competitivos estrictos. Según lo establece en este caso el Tocaf, son fundamentalmente empresas privadas pero de propiedad estatal –y ALUR se encuadra dentro de ellas–, pero el sentido común y las normas de buena administración implican que así se haga.

Simplemente quiero dejar constancia de que no comparto la afirmación, aunque no estoy diciendo que sea ilegal.

SEÑOR BORDABERRY.- Entiendo que no hay obligación cuando se trata de una empresa privada; sin duda, eso es así, porque para eso fueron creadas, para poder competir. Sin embargo, acá hay una diferencia muy importante y por eso pido que se me aclaren los criterios utilizados. Una cosa es una empresa privada que pertenece a una persona, quien resuelve pedir tres cotizaciones, no pedirlas o adjudicarle el proyecto al amigo aunque sea más caro; pero en este caso usted es el gerente general de una empresa que no es suya, que es de todos los uruguayos, y como gerente general de una empresa de todos los uruguayos usted tiene el deber de transparencia, de pedir tres presupuestos y de fundamentar las decisiones. Entonces, no es una respuesta adecuada para esta comisión «a veces los pedimos y otras veces no los pedimos». Queremos conocer los criterios por los cuales no siempre piden tres precios y no siempre lo fundamentan, porque esa empresa de la cual usted es gerente general nos pertenece a todos y usted tiene que rendir cuentas a todos en esta comisión. Díganos, entonces, cuál es el criterio que usted aplica para pedir tres precios algunas veces y otras no.

SEÑOR PRESIDENTE.- Voy a tratar de aclarar lo que entendí de la explicación que dio el ingeniero González.

En principio, entendí que no hubo ningún tipo de modificación de los criterios de evaluación de las propuestas ni de las ofertas que hicieron las empresas. Si cuando una empresa evalúa una oferta no incorpora en esa evaluación el costo operativo que le va a generar el emprendimiento, claramente, no está evaluando nada. Acá se está planteando entre no evaluar nada o evaluar lo que haya que evaluar. En principio, eso fue lo que entendí: que lo que se incorporó fue un modelo que evaluaba los costos operativos que iba a generar el tipo de fábrica que se montaba, y me parece que esa es la primera evaluación –aparte de cuánto sale la inversión– que cualquier empresa y cualquier buen administrador debería tener como norma para evaluar una oferta.

Eso fue lo que entendí, pero le pido que me lo aclare si no es así.

SEÑOR MIERES.- Puede ser perfectamente válido hacer una simulación para ver cómo ruedan en el tiempo los distintos modelos presentados. Uno supone que esas cosas están bastante más acotadas y que los pliegos fueron elaborados con criterios estrictos que de alguna manera achican los grados de libertad sobre las distintas variantes de los ofertantes, pero lo que no entiendo es por qué no se da vista de eso a los ofertantes a los efectos de que puedan hacer sus aclaraciones, incluso su defensa. El tema ya no es la plata, sino un conjunto de variables en un modelo multifactorial que no estaba incluido en el pliego de condiciones y que determina que una oferta que era de USD 89:800.000 va a la final contra otra de USD 82:300.000, en virtud del modelo multifactorial y no en función del precio, ni siquiera con la obra civil. El ingeniero González decía hace un rato que cuando se incorporó la obra civil y demás, las ofertas quedaron razonablemente equiparables pero a eso se le aplicó un multifactorial y que en función de ese multifactorial la oferta más barata que empataba con Abengoa fue descalificada. Así que me parece que hay una diferencia importante en lo que respecta al manejo de los criterios.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Quiero aclarar al señor senador Bordaberry que de lo que estábamos hablando aquí era específicamente de si en los pliegos que nosotros elaboramos le informamos al oferente el

criterio de evaluación que vamos a aplicar. Nadie estaba hablando del procedimiento de compras, de si se piden o no tres ofertas; nos estábamos refiriendo específicamente a la pregunta formulada por el señor senador Mieres en cuanto a si nosotros en estos pliegos habíamos incorporado la forma en que se iba a evaluar la oferta. Esto no tiene nada que ver con la transparencia ni con qué hacemos después en el proceso interno, en el que hay un informe de adjudicación elaborado por varias personas, que es presentado a un directorio, y en función de ese informe y de la opinión del directorio se deciden los pasos posteriores.

También hay que señalar que hay normativa y reglamentación de administración que se acuerda con los directorios –que son los que llevan adelante la gobernanza de las empresas– y por eso lo que se hizo en ese momento estuvo de acuerdo con la normativa y la forma de trabajo acordada con el directorio.

Con respecto al procedimiento de compra, nosotros les hemos entregado –sobre todo de este proyecto en particular–, cómo se hicieron las compras de los periféricos, las publicaciones en el Diario Oficial, los informes de adjudicación y los contratos firmados. Es decir, hay una trazabilidad de todos los procesos de compra, que están documentados, y que permite rastrear todas las decisiones tomadas en cuanto a las inversiones realizadas en este proyecto en particular.

SEÑOR DE LEÓN.- Quiero agregar que, obviamente, hubo un pliego para el ISBL –ese complemento donde se incorpora la obra civil–, pero después hay otros aspectos que uno evalúa a la hora de tomar una decisión de este tipo, que tienen que ver con los costos variables. Porque uno puede definir una tecnología, pero cuando se complementa con la obra civil, los costos variables y los análisis que se hacen a la interna de la empresa para tomar decisiones, son los mismos que los que hacemos para decidir qué materia prima se va a usar y en qué porcentaje. Entonces, a partir de las ofertas que se plantearon en esos dos pliegos y de la información que recibimos a través de determinados indicadores –tanto de ISBL como de la obra civil–, todo lo demás es de resorte de la empresa. Me refiero a los costos operativos, a cuánto puede afectar en el proyecto final, la instalación de la planta industrial, la materia prima, al manejo de la biomasa que se va a utilizar y el tipo de manejo de todos los componentes que son parte del proyecto en su conjunto, porque el proyecto no es solamente la adquisición de la planta industrial y la obra civil, sino que hay una serie de componentes mucho más complejos que están alrededor, a la hora de analizar un proyecto de estas características. Obviamente que en algunos aspectos se puede ser más flexible –como es en el caso del sorgo, maíz, cebada o trigo– y en otros puede haber problemas con la tecnología como con la cebada o si existe alguna tecnología que permita el sorgo. Esas son algunas de las alternativas que había arriba de la mesa y que eran de resorte interno a la hora de tomar una decisión. Por eso el análisis de los costos operativos; se tuvo que tomar esa decisión en su momento y analizarla luego de tener terminado o casi terminado este proceso. Eso era algo determinante. No podíamos, por más que tuviéramos la mejor tecnología y la mejor oferta –obviamente siempre estamos hablando de determinado rango–, no tener en cuenta los costos operativos durante 15 años a la hora de tomar esta decisión.

SEÑOR BORDABERRY.- Quiero dejar una constancia.

Entiendo que no tenga que ver con el tema del procedimiento de compra, pero no es la primera vez que en esta comisión se dice que cuando las empresas están en la esfera privada no hay obligación legal de hacer cosas. Creí entender en la respuesta del gerente general –puede consultarse la versión taquigráfica– que no había obligación legal de hacerlo y que a veces lo hacían y otras veces no. Creo que más allá de que haya una obligación legal de hacerlo o no, siempre es bueno saber cuándo se decide hacerlo y cuándo no, por un tema de transparencia, ya sea cuando se contrata o cuando se está en este tipo de procesos.

SEÑOR DELGADO. – Voy a hacer tres preguntas. La primera tiene que ver con una afirmación que se hizo en esta comisión dos sesiones atrás, cuando estuvieron los representantes de Abengoa, quienes dijeron que más allá de que fueron la empresa adjudicataria de la obra, ésta terminó saliendo USD 147:000.000 porque se incorporaron una serie de periféricos.

Tengo aquí el detalle de los periféricos que vino en la documentación que se nos envió. Creí entender –y lo quiero consultar– que la empresa Abengoa dijo que en primer lugar le ofrecieron

hacerse cargo de los periféricos como si fuera una extensión del contrato. ¿Eso es correcto? ¿Es verdad que la empresa desistió de hacerlo y por lo tanto lo hicieron seis o siete empresas?

SEÑOR GONZÁLEZ.- Voy a hablar del proceso que se hizo en general y por qué en el caso de Abengoa se presentaron periféricos.

Lo que se decidió en su momento, con las ofertas que se habían preseleccionado de Elecnor y Abengoa, fue evaluar la posibilidad de hacer una asociación para llevar adelante la construcción y operación de la planta de bioetanol en Paysandú. A las dos empresas –tanto a Elecnor como a Abengoa– se les ofreció la posibilidad de que ofertaran una asociación con ALUR para llevar adelante la inversión y la gestión de la operación de esa planta. La razón de eso –entre otras– era conseguir capital para realizar el proyecto, es decir que al haber un accionista que compartiera la inversión, sería menor la necesidad de capital por parte del grupo de ANCAP y, además, se contaría con la experiencia de operación y de manejo de este tipo de plantas por cualquiera de estos dos grupos internacionales. Por estos motivos, entendimos que se iba a robustecer el proyecto y por eso se hizo la propuesta de evaluar una asociación. La gente de Abengoa estableció claramente que si hacían una asociación, se tenían que hacer cargo de toda la inversión del proyecto, es decir, del ISBL, del proceso productivo principal y del OSBL, que también se llaman periféricos. En función de las negociaciones que se llevaron adelante para evaluar esa asociación, la gente de Abengoa hizo una primera presentación de los periféricos. Es así que el 23 de marzo de 2012 se recibió la oferta y el 1.º de junio de 2012 hicieron una segunda oferta de periféricos.

Lo que encontramos en ALUR fue que el monto de inversión que implicaba esa oferta de Abengoa estaba por encima de lo que entendíamos razonable y de los cálculos que habíamos realizado. Para ser precisos, estaba por encima de un 40 % de lo que estimamos que íbamos a gastar en los periféricos. Entonces, una de las razones por la que se descartó la sociedad y se volvió a la etapa original de adjudicación del proceso principal e ISBL, fue que esa oferta era demasiado elevada.

SEÑOR DELGADO.- ¿El tema de los periféricos estaba fuera del pliego?

SEÑOR GONZÁLEZ.- Correcto.

SEÑOR DELGADO.- Voy a hacer dos preguntas que tienen que ver con la información que ALUR envió a la comisión porque me llamó la atención y lo quería consultar.

Dentro del resumen de los periféricos que se envió a esta comisión figuran gastos por aproximadamente USD 4:300.000 por concepto de administración y gastos del proyecto en una obra de un año y poco. ¿No parece excesivo? ¿A qué corresponden estos gastos?

Por otra parte, el trabajo de movimiento de suelos se le adjudicó a la empresa Gofinal S.A. por algo más de USD 2:000.000. Es el único de los periféricos sobre el que la comisión no recibió el informe de adjudicación, aunque sí recibió el contrato con la empresa.

El gasto real, no el contratado, fue de más de USD 6:000.000, no los USD 2:000.000 del contrato que sí vino. Reitero que no se recibió el informe de adjudicación. Quiero saber a qué se debe este aumento de más del 200 %.

SEÑOR SARAVIA.- Quiero complementar las preguntas del señor senador Delgado para no volver a interrumpir.

Cuando los representantes de Teyma Abengoa asistieron a la comisión –si leyeron la versión taquigráfica lo podrán constatar– dijeron que la planta terminó costando USD 82:000.000, más los periféricos a USD 65:000.000, es decir, USD 147:000.000 que hoy todos reconocemos, y que hubo procesos de encarecimiento por las exigencias que tuvo la propia ALUR y ANCAP.

Los representantes de Teyma señalaron en la comisión –consta en la versión taquigráfica– que había una exigencia de contratar a Katzen para el asesoramiento técnico, y textualmente dijeron que cobró USD 5:000.000. Nosotros estuvimos haciendo consultas para saber cuánto ha cobrado Katzen por otros asesoramientos similares y ninguno ha superado los USD 250.000 o USD 500.000. Me gustaría que se explicara, si saben, por qué en el momento que se exige un asesoramiento técnico de alto nivel se cobra USD 5:500.000 y, sin embargo, a nivel internacional hay contratos que no superan los USD 500.000.

La otra pregunta que quiero hacer está relacionada con el tema de los periféricos.

El señor Riet en la comisión, hizo referencia a los USD 65:000.000, que tanto ha costado saber de qué se tratan. Los representantes de Teyma Abengoa también dijeron que una planta de USD 70:000.000 es menos ineficiente que una más grande y, por lo tanto, al ser casi la misma obra, termina costando prácticamente lo mismo. Asimismo, Riet se refirió a un tanque de almacenamiento de etanol de acero inoxidable de

USD 20:000.000. No he podido encontrar en ninguna parte del mundo un tanque de ese costo. Es más, hoy la tonelada de acero inoxidable bajó de USD 50.000 a USD 9.000. Me gustaría saber si es real el precio del tanque de almacenamiento, o fue un error de Riet, como fue el error anterior. Digo esto porque si la planta cuesta alrededor de

USD 82:000.000, y según Teyma cuesta algo así como USD 50:000.000, más determinados elementos técnicos, termina costando casi lo mismo que el tanque. Estas son cosas que no me cierran.

En cuanto al tema de los precios, los rendimientos de la planta y la eficiencia –como lo mencionaron los representantes de Teyma– el señor ministro Astori dijo en comisión, que los costos finales de la planta alcanzaron los USD 2,10 por metro cúbico por año. Es decir que 70:000.000 de litros al año dividido 147:000.000 nos da USD 2,10. Ante una pregunta sobre el tema de la planta que le hiciera *El Observador* dijo que fue advertido sobre los costos, y que tuvo conocimiento de la advertencia del exministro Fernando Lorenzo. Se discutió la inversión y, según manifestó el ministro en la comisión y de acuerdo con lo expresado en la prensa, se advirtió que esta era una inversión que realmente estaba fuera de los parámetros considerados por el Ministerio de Economía y Finanzas. En definitiva, terminaba en un costo del etanol –que después va a los costos de los subsidios actuales– de aproximadamente USD 1.500 el metro cúbico cuando el precio internacional es de USD 0,60, según planteó el señor ministro Astori en la comisión y también en la prensa. Por lo tanto, hay un aumento sustancial en los costos de un 50 % en relación con la eficiencia de la planta.

En el momento en que se tomó la decisión de construir esta planta, en un principio se habló de USD 50:000.000 o USD 60:000.000, después pasó a USD 80:000.000 la planta, incluido el hormigón –que creo que fue de USD 9:000.000, según dijeron los representantes de Teyma aquí; eso está en los pliegos– más USD 65:000.000. Por lo tanto, termina siendo ineficiente y teniendo un costo irreversible para el Uruguay, según el ministro de Economía y Finanzas. Ese es uno de los grandes problemas que hoy tiene ANCAP en los subsidios.

Cuando se tomó la decisión final, ¿quién lo hizo? El ministro Lorenzo y el sector de Economía ya habían advertido que esta inversión iba a traer déficits enormes a ANCAP debido a su costo tan elevado. Planteo esto para complementar lo dicho. Luego me gustaría abordar el tema de la otra planta, que está en el norte, pero primero debemos terminar de hablar de la planta de Paysandú.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Comienzo a responder las preguntas del señor senador Delgado. Para eso es importante ver este tema. Cuando recibimos la oferta por parte de Abengoa con relación a los periféricos, era de unos USD 82:000.000. Sin embargo, nuestra evaluación para los periféricos era de USD 56:500.000. Cuando comparamos esto con la oferta de Abengoa vimos que si gestionábamos nosotros los periféricos, haciendo nosotros el trabajo de Abengoa, es decir, haciendo distintos subcontratos y eligiendo nosotros a los subcontratistas íbamos a tener un resultado mejor que si contratábamos a Abengoa y hacíamos la sociedad con esa empresa.

Es importante explicitar la diferencia entre el proceso principal –que es que transforma el grano en alcohol y alimento animal– y los periféricos. El proceso principal es, básicamente, el proceso químico de transformar el grano en alimento animal y en alcohol. Para que eso funcione se requieren una cantidad de servicios, que son los periféricos. La toma de decisiones sobre esos periféricos depende de la empresa que lleva adelante el proyecto. Por ejemplo, la caldera es un periférico. Si esa caldera que genera vapor para el proceso utiliza gas natural o leña lo decide el dueño del proyecto. El almacenamiento de granos y de alcohol, la caminería, el almacenamiento de biomasa para la quema y las oficinas constituyen los periféricos y, muchas veces, esa decisión no depende del tecnólogo sino que hay una combinación de factores que decide el cliente que lleva adelante la obra y, en este caso, fue ALUR.

En cuanto a esos periféricos, les comentaba que la alternativa más económica que vimos para el proyecto era que ALUR asumiera la gestión de la construcción de esos periféricos. En vez de decirle a una única empresa que se encargara de llevar adelante esa construcción, consideramos que iba a ser más económico para ALUR hacerlo directamente nosotros, a la luz de ofertas concretas o de presupuestos que teníamos por parte de Abengoa.

La presupuestación para los periféricos que hicimos en su momento era de USD 56:500.000. En la información que presentamos a la comisión investigadora, donde se preguntó específicamente la inversión total en periféricos, señalamos que fue de USD 57:000.000. Quiere decir que llevamos adelante la inversión, logrando un precio o una inversión que era la planificada.

¿Qué implica tomar este tipo de proyectos? Tuvimos que crear un equipo de unas veinte o treinta personas que llevara adelante la ingeniería y la contratación de todas las empresas –más de veinte– que participaron en los periféricos. Para eso hubo que alquilar una oficina, contratar a profesionales que llevaran adelante la ingeniería, la contratación, la selección, el control de la obra, contratar a prevencionistas para los temas de seguridad. Todo eso se resume en los USD 4:000.000 que figuran como administración de gastos del proyecto de oficina de Paysandú en Montevideo. Era el equipo necesario.

SEÑOR DELGADO.- ¿Era necesario gastar USD 4:300.000? Obviamente, no soy especialista en este tema y no puedo comparar, pero me llama la atención que en un proyecto de un año y algo los gastos de administración asciendan a USD 4:300.000. Me parece mucho y por eso planteo la pregunta. Creo que corresponde hacerla acá y estaría bueno que lo explicaran.

Voy a decir la verdad. Uno se está acostumbrando a que todos los números sean grandes, pero igual me extraña la relación entre el proyecto principal, de un poco más de USD 80:000.000, y los periféricos, de casi USD 60:000.000. Pensé que el proyecto principal tenía una contundencia mucho mayor en la obra final y los periféricos no tanto, pero costaron casi el 70 % de la obra principal. Tengo que ser honesto; estas son de las cosas que me llaman la atención. También me llamaron mucho la atención los gastos de administración de USD 4:300.000.

SEÑOR GONZÁLEZ.- La primera aclaración es que no fue un proyecto de un año y medio. El movimiento de suelos empezó a fines de 2012 y la recepción definitiva todavía no se hizo. Hicimos una recepción provisoria –que es lo normal– y después se hace la definitiva, pero el equipo del proyecto estuvo hasta abril de 2015 cuando empezamos con la producción, es decir que estamos hablando de casi dos años y medio de proyecto.

En cuanto a si es o no costoso, habría que tener referencias comparables. En su momento armamos un equipo de proyecto asociado a las dificultades y los desafíos que implicaba administrar tantos contratos en forma simultánea. Si se quiere profundizar podemos presentar el organigrama del proyecto, donde figura quiénes fueron las personas que participaron y cuáles eran sus funciones en el equipo que se armó para este proyecto.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Nos puede describir las profesiones o los perfiles de esas veinte personas que contrataron?

SEÑOR GONZÁLEZ.- No manejo el organigrama del proyecto de memoria. Por ejemplo, había funciones de ingeniería vinculadas a la realización de los pliegos y la selección de los proveedores. También había funciones de obra vinculadas a la dirección de obra, esto es, la supervisión de una obra que se llevó adelante en un predio de veinte hectáreas, donde había más de ochocientas personas trabajando en algunos momentos. Esta función no solo implicaba la supervisión de la calidad, sino también de la seguridad y otros elementos. Asimismo, había funciones administrativas vinculadas al manejo de los despachos de aduana –que eran responsabilidad de ALUR–, todos los controles administrativos, todos los registros contables, todo el control de las empresas tercerizadas, que implica mucho personal porque hay que ver si las empresas constructoras cumplen con todos los aportes legales. El equipo estaba conformado por gente que cumplía distintas funciones. Si quieren la información, podemos enviarles el organigrama con los profesionales contratados, las funciones que realizaban y los gastos en los que incurrió para llevar adelante la administración de este proyecto.

Reitero que entendemos que si la obra la hubiese gestionado un tercero hubiese salido más cara que lo que implicó hacerla nosotros directamente.

SEÑOR BORDABERRY.- Nos interesa que nos envíe la información discriminada por lo que se le pagó a cada uno porque, al igual que al senador Delgado, me llama la atención la cifra. Si fuera un año, me da un sueldo promedio de USD 18.000 por cada uno de los veinte contratos y, si fueran dos años y poco, me da una cifra de USD 9.000 para cada uno de los veinte. Parece mucho, pero quizás haya algún tipo de justificación. Por lo tanto, sería bueno que nos enviaran la información discriminada por tarea y por monto abonado.

SEÑOR DE LEÓN.- Con respecto al planteo del senador Saravia…

SEÑOR DELGADO.- Recuerdo al senador de León que quedó una pregunta pendiente de la empresa Gofinal.

SEÑOR GONZÁLEZ.- No tengo ahora los antecedentes administrativos porque hubo muchas contrataciones. Lo que vamos a hacer es mandarles por escrito la información vinculada a la adjudicación. Hay que tener en cuenta que en la descripción que hacemos en el OSBL de las inversiones realizadas, son por centro de costo. Es un criterio contable. Por lo tanto, dentro del rubro «movimiento de suelos» puede haber otros proveedores y otros contratos. Lo que vamos a hacer es abrir el centro de costo que tiene lo relacionado con el movimiento de suelos y mostrarles cuáles fueron los proveedores y los contratos vinculados.

SEÑOR DELGADO.- Lo reitero para que quede claro. La empresa es Gofinal, el trabajo es movimiento de suelos y fue adjudicado por USD 2:000.000.

Repito que es el único caso de los periféricos en que la comisión no recibió el informe de adjudicación y aprovechamos para reclamarlo.

Ahora bien, el gasto real fue de USD 6:000.000, es decir, 200 % más de lo que estaba previsto.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Con respecto a la pregunta del señor senador Saravia, nosotros no le exigimos a Abengoa que contratara a Katzen. Lo que solicitamos a todos los oferentes fue que definieran quién era el tecnólogo que iban a contratar para llevar adelante este tipo de proyecto. En verdad, no es un asesor; el tecnólogo es quien define la tecnología, como lo explicaron los señores Gutiérrez y Fynn cuando estuvieron aquí. Es decir, el tecnólogo es quien define la forma en que se va a hacer el proceso. Es muy relevante qué tecnólogo se elige y la tecnología que se selecciona.

Ahora bien, la selección del tecnólogo no la hace ALUR; la hace el oferente en el momento de presentar su oferta. La decisión de contratar a Katzen fue de Abengoa, la tomó en forma autónoma y nosotros no teníamos por qué saber el monto que Abengoa le pagó a Katzen por llevar adelante este proyecto.

SEÑOR SARAVIA.- Eso no fue lo que dijo Teyma. La pregunta es si a ustedes, cuando se planteó este precio de Katzen, USD 5:500.000, no los sorprendió, dado que Katzen ha hecho otros asesoramientos similares por diez veces menos.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Insisto en que lo que Teyma dijo en esta comisión fue que nosotros exigíamos que tuvieran un tecnólogo y que íbamos a evaluar positivamente un tecnólogo reconocido o conocido a nivel internacional. Es lógico exigir conocer quién está atrás de la tecnología y calificar positivamente a un tecnólogo con buenos antecedentes. Eso fue lo que exigimos en el pliego. No exigimos que fuera un tecnólogo determinado.

Por otro lado, Abengoa no nos informó cuánto iba a gastar en Katzen. Abengoa nos presentó un número global, con alguna discriminación, pero no recuerdo haber visto en ningún momento un documento donde explicitara que iba a gastar USD 5:000.000 en el trabajo de Katzen. Por lo tanto, no teníamos forma de saberlo ni de cuestionarlo. De hecho, nos enteramos de esto en la comparecencia ante la comisión investigadora de los representantes de Abengoa.

Con respecto al tema del tanque, debe ser algún error. No sé si fue un error de expresión o de la versión que quedó escrita, pero evidentemente no hubo un tanque de USD 20:000.000. Los gastos en tanques están discriminados dentro de distintos lugares, básicamente de almacenamiento y movimiento de alcohol. En almacenamiento y carga de etanol, el monto que tenemos es de USD 3:000.000 y eso incluye todos los sistemas de carga y descarga de etanol.

Esta información fue entregada a la comisión investigadora. La referencia al folio de la carta es 8212.

SEÑOR DE LEÓN.- Con respecto a lo que planteaba el señor senador Saravia, en ALUR no tenemos esa información sobre los comentarios o las indicaciones realizadas por el señor ministro Lorenzo. Obviamente, siempre fue el ministro de Industria, Energía y Minería quien discutió sobre esos temas en los ámbitos en que ellos se debaten y también fue quien compareció ante la comisión investigadora, donde señaló que todo esto se hizo en el marco de un plan estratégico y energético de ANCAP, que fue aprobado en el consejo de ministros y apoyado por el presidente de ese período, el señor José Mujica. Si bien no contamos con los detalles de la discusión ni con ese tipo de comentarios, tenemos los apoyos dados por el presidente de la república y los lineamientos del ministro Kreimerman.

SEÑOR MIERES.- Quiero plantear una última pregunta sobre el proceso de adjudicación, concretamente sobre la parte final en la que quedan preseleccionados Abengoa y Elecnor.

Voy a leer textualmente la parte final del último informe técnico que luego fue aprobado por el directorio de ALUR. Dice así: «Es de destacar que de la información utilizada en la evaluación de ofertas, salvo la inversión, que es un valor fijo y que se puede estampar en un contrato, los otros resultados utilizados en el comparativo tienen incertidumbre o son subjetivos. –Yo interpreto que a ese análisis multifactorial se lo califica de incierto y subjetivo.– Esto hace que ante dos ofertas como las de Abengoa y Vogelbusch –en realidad es Elecnor–, que se separan por 2 % en un análisis multifactorial, que difieren en su inversión solo en menos de 3 millones de dólares (3,4 %), sea muy difícil tomar una decisión por una o por otra. Las diferencias pues son subjetivas y se centran en la confiabilidad que han trasmitido ambas empresas –aquí viene la parte que me resultó preocupante–, destacando que Abengoa ha realizado cambios en la oferta final que directamente lo posicionaron en el primer lugar de esta selección, que de no cumplirse invalidan todo este análisis.»

¿Qué me pueden decir de estas expresiones? En el informe final no abrieron un paraguas, sino una fábrica de paraguas. ¿Qué significa la frase de que Abengoa ha realizado cambios y la duda sobre su cumplimiento? ¿No generó dudas? ¿No llamó la atención? ¿Abengoa cumplió con todo lo que se había previsto? ¿El resultado final fue acorde o se bandeó con respecto a ese margen de 3,4 %?

SEÑOR GONZÁLEZ.- En virtud de que ese informe fue realizado por otros técnicos, me gustaría consultar sobre las expresiones a que se hizo referencia y contestaremos por escrito o en otra

instancia. En este momento no me animo a hacer aseveraciones, ya que fue un informe realizado hace un tiempo, concretamente en 2011.

En cuanto a los cambios, es real que Abengoa cambió algunos valores de consumos en el proceso de negociación. Por eso llevamos adelante una nueva evaluación de las ofertas. Queríamos estudiar si efectivamente esos cambios modificaban el proceso de selección. Nosotros les entregamos un segundo informe de adjudicación donde se vuelve a evaluar, sobre el año 2012, a las dos empresas para comparar si efectivamente seguían manteniéndose las condiciones que llevaban a adjudicar a Abengoa. Volviendo a correr esos modelos, otro equipo independiente volvió a confirmar que la propuesta de Abengoa era la mejor, razón por la cual se hizo esa recomendación.

SEÑOR MIERES.- Este no es el informe final. Según tengo entendido –y es lo que me entregaron–, acá se termina el expediente. No hay una nueva evaluación o, por lo menos nosotros no la tenemos. Esa evaluación termina con una gran incertidumbre. Si me pongo en el lugar del directorio, realmente es difícil tomar una decisión.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Enviaremos la información pertinente.

SEÑOR MIERES.- Sería bueno que lo hicieran.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se pasa a cuarto intermedio por cinco minutos.

(Son las 16:30).

–Se reanuda la sesión de la comisión investigadora.

(Son las 16:39).

–Tiene la palabra el ingeniero González.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Le estábamos explicando al senador Mieres con respecto al informe de adjudicación. Tal como decía, hicimos un segundo informe de evaluación en la medida en que hubo cambios en algunos parámetros. Eso fue entregado a la comisión investigadora; es el folio 6.484, de fecha 3 de febrero del 2012, en el que se vuelven a evaluar las empresas Elecnor y Abengoa para ver si se confirmaban las condiciones que originalmente habían dado como favorecedoras a Abengoa. Volvimos a hacer esa evaluación. Ahí están todos los datos acerca de cómo se hizo esa evaluación, y se dice que como se podrá observar, utilizando el mismo modelo de evaluación de ofertas que se utilizó originalmente, pero con datos actualizados, la evaluación muestra a Abengoa como la empresa mejor posicionada. Es decir que hubo un segundo informe de evaluación en el que volvimos a confirmar que Abengoa era la mejor propuesta respecto a las otras que se habían presentado.

SEÑOR DELGADO.- Vamos a preguntar ahora sobre el tema de la planta de ALUR en Bella Unión, sobre el corazón –por decirlo así–, el centro del negocio de ALUR en Bella Unión; acerca del proyecto sucroalcoholero devenido en agroalimentario, agroenergético, y vamos a dejar para el final algunas consideraciones vinculadas a temas económicos, como la relación de ANCAP-ALUR, que nos parecen importantes a raíz de algunas declaraciones en esta comisión y algunas informaciones que tenemos.

Para ir a lo concreto y no dar tanta vuelta con relación al tema de la planta ALUR en Bella Unión, la verdad es que tenemos algunas dudas en función de las informaciones que nos dieron, y me parece que este es el ámbito para preguntarlo.

En primer lugar, ¿ALUR cuenta con la habilitación de la Dinama? ¿Desde cuándo? ¿Está en trámite? Y si no cuenta, ¿por qué no cuenta hasta el momento?

La segunda pregunta tiene que ver con la relación de ALUR con el Ministerio de Ganadería. Quisiera que informaran si hay un convenio de trabajo en conjunto, si hay trabajos en conjunto.

En tercer lugar, me llamó la atención algo que me dijeron y me parece que es el ámbito para preguntarlo. ¿Cuántas personas de origen cubano han trabajado en ALUR, desde cuándo, cuál es la función y cuál es la remuneración?

En cuarto término, quiero saber si es correcta la información de que uno de los asesores jurídicos –o el asesor– de ALUR, mientras funcionaba como tal, era el presidente de la Junta Local de Bella Unión.

SEÑOR DE LEÓN.- Si no fueron enviados los detalles sobre el tema ambiental, nosotros los estaríamos enviando, para dar una respuesta completa.

Esto tiene que ver con efluentes, etcétera: ha habido mejoras importantes en la gestión de efluentes sólidos y líquidos, porque era una planta con un pasivo ambiental enorme. Entonces, lo primero que vamos a hacer es solicitar a ALUR que, en el correr de la semana que viene, envíe toda la información vinculada a las relaciones con Dinama. Creo que todo esto complementa el tema de gestión ambiental que se realiza.

SEÑOR DELGADO.- ¿Hoy ALUR tiene habilitación de Dinama?

SEÑOR GONZÁLEZ.- Es un tema un poco más complejo que la habilitación de Dinama, ya que hay distintas etapas en las fases de habilitación. Regularmente presentamos una SADI a la Dinama, así como informes de operación en los que explicitamos los efluentes. Además, tenemos varios elementos vinculados con las autorizaciones ambientales de la Dinama y no solo lo relativo a la planta industrial.

En primer lugar, la actividad que lleva adelante ALUR está siendo monitoreada por Dinama, la que nos permite operar. O sea que no hay una prohibición de Dinama, que está enterada de la actividad que hacemos y que tiene un proyecto presentado de tratamiento de efluentes. En ese sentido, Dinama nos está dejando operar.

En este momento, lo que estamos discutiendo con Dinama es un proyecto acerca de cómo completar todo lo que tiene que ver con el tratamiento de efluentes.

Entendemos que lo más razonable es presentarles qué trámites tenemos en curso con la Dinama y en qué situación están, para que se pueda entender bien el detalle de las distintas habilitaciones por parte de Dinama.

SEÑOR DELGADO.- A efectos de saber si entendí bien y quedar, al menos, con una constancia fidedigna: están en proceso y trabajando con controles o con inspecciones de Dinama pero aún no cuentan con la habilitación correspondiente. En definitiva, están en un proceso que está siendo inspeccionado o controlado pero no está la habilitación. ¿Eso es correcto?

SEÑOR GONZÁLEZ.- Como dije, en el manejo ambiental tenemos varios frentes.

La aplicación y el manejo de la Dinasa está habilitado por la Dinama y ello se renueva por parte del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca. O sea que eso está habilitado por la Dinama y el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca.

En cuanto a los efluentes o a la gestión ambiental, desde hace tiempo hemos presentado un proyecto a la Dinama, el cual se está discutiendo técnicamente y todavía no terminó su evaluación. Paralelamente se entregan informes y la Dinama monitorea la situación de la planta regularmente.

SEÑOR DE LEÓN.- Con respecto a si existen convenios entre ALUR y el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca debo decir que no. Sí hay un trabajo fluido con el Instituto Nacional de Colonización, pero no hemos tenido la posibilidad –al menos durante el período en el que yo estuve– de trabajar con el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca.

Entendemos que en un proceso en el que hay inclusión de trabajadores y pequeños productores en la actividad productiva, sería más que importante tener un soporte más fuerte de algunos organismos del Estado como, por ejemplo, de parte de Desarrollo Rural, dependiente del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca.

SEÑOR DELGADO.- La pregunta iba en el sentido de Desarrollo Rural en tema de extensión. Además, ALUR ha empezado un sistema de riego, que ha sido prioridad. Es más, hay un programa específico del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca vinculado al tema de riego. Por eso consulté sobre si existía algún tipo de convenio o de trabajo en conjunto con el Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Esto ocurrió durante la salida del señor De León del Directorio de ALUR.

Es real que el ministerio no participa directamente con ALUR, pero sí lo hace a través de una de las cooperativas que realiza riego, que es Soforuse. El ministerio ha participado otorgando fondos para algún proyecto de riego específico. Capaz que no hay un acuerdo macro entre ALUR y el ministerio, pero este participa.

SEÑOR DE LEÓN.- En Bella Unión la caña se riega artificialmente. Existen tres sistemas colectivos de riego, Soforuse, Calpica y Calagua y, además, riegos individuales.

Como bien dijo el ingeniero González, el ministerio está trabajando en el marco de todo el plan de riego que tiene a nivel nacional con uno de los riegos colectivos, que es Soforuse.

Con respecto a la cooperación cubana, quiero decir que en 2006, en el marco de la cooperación entre Gobiernos, entre varios aspectos como el tema oftalmológico, se estableció que existiría cooperación porque estábamos entrando en lo que implicaría la transformación del complejo azucarero en un complejo agroenergético. Fue en el marco de ese convenio que tuvimos apoyo del entonces Ministerio del Azúcar, de Cuba –ahora Azcuba, una empresa–; del Instituto de Ciencia Animal; del Instituto de Investigaciones de Caña de Azúcar –Inica–, etcétera. Además, ha habido un número de técnicos que han estado colaborando fundamentalmente en la mejora de todos los procesos azucareros, no tanto en la parte de producción de etanol, sino en la de producción de energía eléctrica. Asimismo, ha habido una cooperación muy interesante en la producción de caña de azúcar, específicamente en la parte agrícola, que ha arrojado muy buenos resultados. Como sabemos que Bella Unión no es el lugar óptimo para la producción de caña de azúcar hemos podido incorporar variedades de maduración temprana, que se adaptan a climas más templados y subtropicales como los que podría haber en aquella zona. Ha habido una mejora en el rendimiento, así que mucho tiene que ver la cooperación cubana. El número de técnicos que han estado tanto en la parte industrial como en la agrícola lo voy a enviar porque no lo tengo ahora en la cabeza. ALUR va a informar cuál era el número de técnicos y las remuneraciones que había en ese acuerdo de cooperación.

SEÑOR BORDABERRY.- Es importante que se diga si efectivamente son cargos remunerados y los montos. Cuando en el marco de un acuerdo se habla de una cooperación suena a que es algo gratuito, pero si es remunerado más que de una cooperación se trataría de una contratación. Sería bueno tener el detalle de cuáles son efectivamente los aportes, cuáles son las contrataciones y los montos.

SEÑOR DE LEÓN.- Está bien lo que aclara el señor senador Bordaberry. Creo que puede haber un acuerdo de cooperación y en ese marco habría que aclarar si es gratuito. Lo que digo es que esto se hizo entre instituciones de Uruguay y Cuba. Hay contratos pero no sé si al final el técnico tiene remuneración, no conozco los mecanismos que tiene Cuba para resolver en la interna ese tema. Los

contratos no eran entre las personas y ALUR, sino entre las instituciones cubanas y ALUR. Vamos a mandar el listado de técnicos y las características de los contratos.

SEÑOR DELGADO.- Quiero hacer una aclaración antes de la próxima pregunta. Le agradezco que nos envíe la información de cuántos funcionarios cubanos tiene ALUR, el perfil técnico que tenían en el período en el que trabajaron y la remuneración. En realidad, no tenemos datos oficiales sino rumores. A mí me sorprendió el nivel de la remuneración y me imagino que a ellos también. Queríamos preguntar eso en este ámbito para que nos hagan llegar la información.

SEÑOR DE LEÓN.- Le vamos a enviar esa información a los señores senadores y a la comisión. Lo mejor es que esa información se conozca de primera mano y no tengamos que guiarnos por rumores. No habíamos enviado la información porque no había sido solicitada, pero hay voluntad para hacerlo.

Con respecto a la pregunta del señor senador Delgado, el doctor Da Silveira ha sido y es asesor jurídico de ALUR fundamentalmente en los temas vinculados a derecho laboral.

SEÑOR DELGADO.- Fue presidente de la Junta Local.

SEÑOR DE LEÓN.- Fue presidente de la Junta en el período 2006–2009.

SEÑOR SARAVIA.- ¿En ese período no estaba trabajando como asesor jurídico?

SEÑOR DE LEÓN.- En el período 2006–2009 fue presidente en la Junta de Bella Unión.

SEÑOR SARAVIA.- Ya que estamos hablando de ALUR Bella Unión, quiero preguntarle al ingeniero González si me confirma la información de que la empresa GEA, cuyo dueño es el señor Aramis Latchinian, fue la que diseñó y construyó las seis piletas de ALUR. Cuando en el año 2008 se proveen las vacantes del directorio de ALUR, este señor ingresa como director. ¿Es correcta esa información?

Les voy a formular otra pregunta porque tenemos dudas acerca de cierta información que nos llegó y la forma de sacárnoslas es preguntándoles a ustedes, ya que están presentes y durante estos años han estado trabajando en ALUR. ¿Qué vinculación tenía el señor Rubén Yizmeyián con ALUR? Supuestamente fue despedido; de ser así, ¿por qué lo fue? Después, durante ese período, ¿continuó relacionado con ALUR o con ANCAP?

SEÑOR DE LEÓN.- Con respecto al tema de las piletas a que hizo mención el señor senador Saravia –imagino que se referirá a las piletas en las cuales se deposita la vinaza, que es un efluente líquido–, debo aclarar que no fueron construidas por GEA. Sí es correcto que el señor Aramis Latchinian fue director de ANCAP y también de ALUR.

Rubén Yizmeyián ingresó a ALUR el 1.º de junio de 2006 y se fue el 13 de abril de 2010. Yo lo llevé como asistente y, además, cumplió funciones como encargado de prensa durante la primera etapa de ALUR, cuando todavía no había un equipo de comunicaciones y de prensa.

SEÑOR DELGADO.- He sido muy cauteloso con el manejo de los nombres y trato de serlo siempre, pero en ocasión de la comparecencia del señor Pablo Álvarez, el director de la agencia de publicidad La Diez, le preguntamos si mediante su agencia ANCAP auspició tres conciertos que promocionaba Chévere Producciones –cuyo director es Yizmeyián– con USD 20.000 en cada caso. Los conciertos fueron de Alejandro Sanz, Rubén Blades y no sé de qué otro cantante, pero por la información que teníamos, eran tres. Es más, creo que este señor no solamente es titular de Chévere Producciones sino también de una radio en la que se hacía publicidad no sé si de ALUR o de ANCAP. ¿Estamos hablando de la misma persona?

Quiero aclarar que estos datos vinieron en el listado de información requerida sobre auspicios y publicidad.

SEÑOR DE LEÓN.- Con respecto a la información que el señor senador Delgado menciona, sería ANCAP la que podría contestarle. Yo no dispongo de esos datos; lo único que puedo decir es que él estuvo trabajando conmigo durante ese período cumpliendo funciones más en Bella Unión que en Montevideo.

SEÑOR MIERES.- Voy a hacer una serie de preguntas referidas a la primera etapa de ALUR.

La primera tiene que ver con la compra de la nueva caldera para el ingenio azucarero. De acuerdo con la información que se nos proporcionó, se pagaron alrededor de USD 10:000.000. ¿Es así?

SEÑOR GONZÁLEZ.- Hemos enviado, a solicitud de la comisión, un informe sobre todas las inversiones que se hicieron. Ahora, de memoria, no recuerdo cuánto costó cada equipo.

SEÑOR MIERES.- Sería bueno que después nos confirmara el monto. De acuerdo con las actas de noviembre de 2008 del directorio de ALUR, De León afirmó que las obras para asumir la planta azucarera y destilería de Calnu, incluida la nueva caldera, habían representado para la empresa una inversión de USD 48:000.000. ¿Es correcta esa cifra?

SEÑOR DE LEÓN.- ¿A qué fecha se refiere?

SEÑOR MIERES.- Noviembre de 2008.

SEÑOR DE LEÓN.- Tendría que revisar en qué etapa de las inversiones realizadas en ALUR Bella Unión estábamos, porque de memoria no puedo decírselo. Como dije al principio, se hicieron inversiones importantes en la mejora de los procesos azucareros, en las calderas, en los generadores, en las turbinas, en una destilería, en inversiones ambientales, etcétera. Lo que tendríamos que hacer no solo es discriminarlo, si no hacer un cronograma, porque si nosotros hicimos esa afirmación en el directorio en la fecha que usted menciona, obviamente es porque está vinculado a un cronograma de inversiones en ALUR Bella Unión, porque ahí no terminaron, fueron más.

SEÑOR MIERES.- Justamente lo que se decía en el acta es que esa era la cifra final de inversión que se calculaba en relación a la planta azucarera y a la destilería de Calnu. Por eso la pregunta es si fue de USD 48:000.000 o si no, de cuánto fue.

SEÑOR DE LEÓN.- Creo que fue de algo más, porque esta destilería comienza a operar a fines de 2009, o sea que ahí estábamos en pleno proceso y todavía no estaba terminada la inversión de la parte energética como las turbinas, los generadores, etcétera. Reitero, eso vamos a tener que mandarlo discriminado, pero la inversión total fue un poco por encima de ese monto.

SEÑOR MIERES.- Tengo algunas dudas con respecto a los contratos que firma ANCAP con ALUR. Estamos hablando de contratos de comodato que la Intendencia de Montevideo acuerda con ANCAP y que, a su vez, ANCAP transfiere a ALUR. Luego, hay contratos en los cuales ANCAP aparece como fiadora y avalista de ALUR. La pregunta es: ¿cuál es el fundamento jurídico o la norma que habilita a ANCAP a ser fiadora y avalista de una empresa cuyo capital accionario no es estatal en su totalidad?

SEÑOR DE LÉON.- Creo que esa pregunta se la deben formular a ANCAP que es el avalista de la empresa. Discúlpeme que no le pueda responder, pero me parece que es una pregunta para hacerle al accionista mayoritario que usted mencionó.

SEÑOR MIERES.- ¿En el diálogo entre ANCAP y ALUR esto nunca se manejó como un problema?

SEÑOR DE LEÓN.- Nunca fue presentado por el accionista como un problema. Nosotros tuvimos avales para desarrollar determinados proyectos y nunca nos hicieron un planteo de este tipo.

SEÑOR MIERES.- De acuerdo al artículo 33 del Tocaf, ANCAP no puede contratar en forma directa con una empresa que no sea cien por ciento estatal, y ALUR no lo es.

Quiero hacer otra consulta para entender, más que nada, la relación entre ANCAP y PDVSA. Según figura en las actas, en noviembre de 2007 el señor senador De León asume en el directorio como representante de PDVSA.

SEÑOR DE LEÓN.- Nunca fui representante de PDVSA.

SEÑOR MIERES.- Eso es lo que figura en las actas.

SEÑOR DE LEÓN.- Reitero, nunca fui representante de PDVSA.

SEÑOR MIERES.- ¿Y quién representaba a PDVSA en el primer directorio de ALUR?

SEÑOR DE LEÓN.- Creo que fue el señor Ángel Morales.

SEÑOR MIERES.- Es posterior, ingresa en 2008 o 2009.

SEÑOR DE LEÓN.- Estuvo en la CND en la primera etapa.

SEÑOR MIERES.- Pero después que se fue de la CND.

SEÑOR DE LEÓN.- Si no fue el señor Morales, no recuerdo quién fue, pero yo nunca fui representante de PDVSA ni en el directorio ni en ningún otro lado. Yo nunca tuve ningún tipo de relación laboral con PDVSA. ¿A qué actas se refiere?

SEÑOR MIERES.- A las actas del 2007, en las que el señor De León se integra al Directorio.

SEÑOR DE LEÓN.- ¿Como representante de PDVSA?

SEÑOR MIERES.- Porque al comienzo el directorio de ALUR estaba conformado por tres personas.

Con respecto al convenio de aporte para el cumplimiento del plan de inversiones en Bella Unión –estamos hablando de fines del 2008–, se acuerda un plan de inversiones por USD 48:588.000, siendo necesario el aporte de PDVSA por USD 2:800.000. En el informe de auditoría sobre el balance de 2008 de ALUR consta que se resolvió un aumento de capital, pero PDVSA decidió no hacerlo. ¿Qué fue lo que pasó?

SEÑOR DE LEÓN.- Cuando PDVSA adquiere el 10 % del paquete accionario de CND, como los señores senadores habrán visto y podrán leerlo en distintas actas, PDVSA fue diluyendo su participación. Es decir que en momentos en los que se hacían capitalizaciones, muchas veces ellos no las acompañaban y se diluía su participación accionaria.

Creo que el señor senador Mieres en este caso, hace referencia a alguna de esas instancias –que si mal no recuerdo no fue solo una– de capitalizaciones en las que PDVSA no acompañó y diluyó su participación.

SEÑOR MIERES.- Justamente esos USD 48:500.000, correspondientes al plan de inversiones, los termina poniendo ANCAP.

La pregunta es, ¿cómo se explica esa participación siendo que no era el accionista del 100 %? Porque no hubo un cambio en la participación accionaria; más adelante lo hubo, pero no en este

caso. ¿Cómo justifica ese aporte de ANCAP con respecto a una participación que en ese momento era del 90 %.

SEÑOR DE LEÓN.- ANCAP realiza ese aporte y PDVSA lo tendría que acompañar en la cuota parte que le corresponde, pero como no lo acompaña, se da esa situación de que se diluye la participación accionaria. Tal como mencionara el señor senador, eso no es automático; luego se va a una asamblea y se ajustan las participaciones accionarias. A veces lo que ocurre es que quedan aportes pendientes de capitalización por un período y si no se concreta, se da la pérdida de participación accionaria.

SEÑOR MIERES.- De acuerdo a las actas –siempre de acuerdo a las actas–, a comienzos del 2009 la situación de ALUR era de grave deterioro patrimonial. El contador de ALUR habla de una situación técnica de quiebra. ¿Por qué se había llegado a esa situación?

SEÑOR DE LEÓN.- No recuerdo que se haya anunciado una situación de quiebra en concreto, tendría que averiguarlo.

SEÑOR DELGADO.- Quisiera saber si estos datos que tengo son correctos.

ANCAP tenía una relación con ALUR en la que a veces le prestaba fondos o le salía de aval para los créditos, o capitalizaba o le condonaba deudas. Incluso se llegó a hablar de adelantos a cuenta de futura venta de combustibles dos o tres años antes de que la planta empezara a funcionar. Tengo aquí los importes por si quieren chequearlos: en el año 2006 fueron USD 2:999.000; en el 2007, USD 6:775.000; en el 2008, USD 1:395.000; en el 2009, USD 48:000.000; en el 2011, USD 22:000.000 y en el 2012, casi USD 18:000.000.

¿Esto es correcto? Tenemos una cifra total de casi USD 100:000.000. Fueron, exactamente, USD 99:867.000. Reitero, ¿es correcto?

SEÑOR DE LEÓN. – En cuanto a la discriminación de los detalles, no le puedo decir si es correcto en un cien por ciento. Lo que sí es correcto, es que el plan de inversiones que desarrolló ALUR no podía hacerlo con recursos propios. Como dije hace un momento, el plan de inversión industrial que ha desarrollado ALUR ronda los USD 247:000.000.

Obviamente, en una primera etapa los aportes fundamentales los hicieron los accionistas y las cuotas partes que les correspondían. Después, como lo señalaba el señor senador Mieres, es verdad que fue el accionista mayoritario el que acompañó la mayor parte de los aportes. Y fue con aportes del principal accionista y, en otros momentos, siendo aval para que ALUR tomara financiamiento. Si no recuerdo mal, el financiamiento de la planta de etanol en Paysandú no se hizo con aportes de los accionistas sino que fue en un cien por ciento un aval de ANCAP. Y en el caso de las otras inversiones –recuerdo la primera entrada de ALUR–, fundamentalmente se hizo con aportes de accionistas, no con financiamiento.

SEÑOR DELGADO.- ¿Recuerda las condonaciones de deuda?

SEÑOR DE LEÓN.- Recuerdo que hubo, pero no recuerdo el monto. Ese detalle no lo tengo presente, pero estamos tomando nota para que la próxima semana se lo podamos hacer llegar.

SEÑOR MIERES.- Uno puede entender que el socio mayoritario capitalice, condone, preste, etcétera, pero el estado de cuenta corriente entre ALUR y ANCAP significa esa diferencia de unos USD 100:000.000. ¿Ha habido alguna reposición por parte de ALUR hacia ANCAP? Se supone que eso es un aporte para una inversión que luego va a tener retorno y que, por lo tanto, ANCAP va a cobrar lo que se le debe.

He leído toda la documentación y no he encontrado ningún aporte de ALUR a ANCAP.

SEÑOR DE LEÓN.- Está bien. A la fecha –y le voy a pedir al gerente general que me apoye en esto– ALUR no tiene deudas con ANCAP.

SEÑOR DELGADO.- ¿Hoy?

SEÑOR DE LEÓN.- Así es, señor senador. A la fecha ALUR no tiene deudas con ANCAP. Lo que ha sucedido es que los accionistas han entendido que, en determinado momento, para una empresa que ha ido aumentando su giro, sus negocios, era importante capitalizarla y no dejarla con un alto pasivo. Esa fue la decisión que tomaron los accionistas y, fundamentalmente, ANCAP. De hecho, la participación de ANCAP hasta hace un año era de casi un 96 % porque se había diluido al mínimo la participación de PDVSA. Según tengo entendido, en estos últimos meses aumentó.

SEÑOR GONZÁLEZ.- En términos contables o de resultados, hasta 2011 ALUR tenía resultados negativos acumulados. En cuanto a los resultados positivos de 2011, 2012, 2013 y 2014 es porque esos resultados negativos acumulados se fueron dando vuelta. Ahora, en 2015, si los accionistas lo deciden y tenemos resultados positivos, estamos en condiciones de hacer aportes a los accionistas.

Habría que preguntarle al directorio de ANCAP, o al actual directorio de ALUR, cuál va a ser la política de distribución de dividendos. Pero digamos que los resultados positivos que tuvimos entre 2011 y 2014 corrigieron los resultados negativos acumulados de años anteriores.

SEÑOR BORDABERRY.- Se da una situación muy particular, porque el accionista ultra mayoritario de la empresa, a su vez, es el exclusivo cliente de la misma empresa. Entonces, reitero, es una situación muy particular. Me gustaría saber cuál fue el porcentaje que originalmente se pactó que ANCAP le iba a pagar a ALUR en los contratos entre ambas empresas por la venta de biocombustibles, etcétera.

SEÑOR DE LEÓN.- El cálculo para el ajuste del margen de los biocombustibles fue planteado en la comisión y públicamente.

Los primeros contratos de suministro de etanol, caña de azúcar y biodiesel entre ALUR y ANCAP fueron los siguientes. En el caso del etanol de caña, el primer contrato entre ALUR y ANCAP fue del 3 de junio de 2009 y, en el del biodiesel, el 10 de noviembre de 2009. Esos contratos incluían una paramétrica y, tal como señala el señor senador Bordaberry, el precio de venta se determinaba aplicando un margen de operación del 5 % sobre los costos fijos y variables de producción.

Como el senador me planteó esa pregunta voy a profundizar en el tema antes de que me haga otra consulta.

SEÑOR BORDABERRY.- Los dos sabemos hacia dónde vamos.

SEÑOR DE LEÓN.- Además, le aviso que nos vamos a poner de acuerdo a corto plazo en ese tema.

SEÑOR BORDABERRY.- Quién le dice que no sea el principio de algunas otras cosas.

(Hilaridad).

SEÑOR DE LEÓN.- En el cálculo del impacto de los costos fijos, incluyendo amortizaciones, cuando se hicieron esos primeros contratos se tomaron volúmenes de producciones anuales de 18.000 metros cúbicos en el caso de la venta del etanol de Bella Unión a ANCAP –que, como dije al principio, era la capacidad instalada que tenía el proyecto inicial– y de 16.000 toneladas de biodiésel. Esto corresponde a la capacidad nominal del diseño de proyecto que tenían las dos plantas. En ninguno de los dos casos se contempló ese crecimiento gradual de los volúmenes de producción. Se pusieron en marcha esas plantas industriales que no existían en el Uruguay. Es sabido que en esos procesos hay una etapa de aprendizaje y de puesta en marcha que son normales en cualquier industria. Esos contratos de suministro se firmaron cuando aún no se había producido ni el etanol ni el biodiésel para la venta; o

sea, se firmaron antes de que se pusieran a andar esas plantas de producción. Por lo tanto, la confección de la paramétrica y sus parámetros de ajuste se realizaron en base a la información que se tenía disponible en ese momento, esto es, la capacidad de producción y que se empezaba el día uno con la capacidad nominal.

Durante el primer ejercicio de ambas plantas, que fue en el año 2010, el volumen de producción de biodiésel alcanzó aproximadamente las 9.300 toneladas, es decir, un 42 % por debajo de la capacidad nominal, y la producción de etanol en Bella Unión fue de 12.300 metros cúbicos, o sea, un 32 % por debajo de la capacidad nominal que era de 18.000 metros cúbicos. Esto representó una capacidad ociosa, prorrateadas las dos plantas, de aproximadamente un 37 %.

Cuando se cierra el ejercicio contable y se calculan los costos reales del primer año se detecta una diferencia entre estos últimos valores y los costos calculados en la paramétrica del contrato con un fuerte impacto de la amortización de las inversiones industriales que por normativa contable debieron devengarse con un criterio lineal anual en ese primer balance. En otras palabras, el precio que surgía de la venta, según el contrato, no cubrió los costos fijos y no contempló otros componentes.

Cabe mencionar que, en lo referente a los costos de la mezcla progresiva entre las gasolinas, las naftas y el gasoil con los biocombustibles, la ley n.º 18195 establece en su artículo 9.º que los costos resultantes de las incorporaciones de biocombustibles serán transferidos a tarifas, en tanto el Poder Ejecutivo no estipule otros mecanismos de compensación. Ese es el marco legal actual.

Por otro lado, el margen de operación no significa utilidad neta. Esto es real: se ha dicho que el margen de operación por parte de ALUR significa utilidad neta. Nosotros nunca lo hemos planteado así, porque este margen de operación cubre otros gastos indirectos vinculados a los subproductos. Un ejemplo es la venta de alimento animal. No se incluyen los gastos de comercialización, distribución y administración. Con respecto al etanol, no incluía costos financieros asociados a financiamiento de productores, tratamiento de efluentes, entre otros. Cabe destacar que en la unidad productiva Bella Unión los costos fijos tienen una incidencia significativa dentro del costo total.

Por último, a efectos de reconocer costos que no fueron contemplados en las primeras paramétricas y considerando que en el ejercicio 2010 se registró una capacidad ociosa del entorno del 37 %, ALUR acordó con ANCAP corregir este desfasaje a través del ajuste del margen de operación, llevándolo al 35 % solo para 2010.

SEÑOR BORDABERRY.- Le pido que siga con los años siguientes, por favor.

SEÑOR DE LEÓN.- Sí, voy a seguir aclarando.

El 35 % fue para 2010. Ahora bien, este ajuste –lo digo por algunas suspicacias– no implicó un resultado neto positivo para la empresa ALUR. Es decir, esto no se hizo para que la empresa ALUR diera resultado positivo en el año 2010. En ese ejercicio se registró una pérdida de casi $ 170:000.000.

Dada la incertidumbre sobre los volúmenes de producción y costos, para el ejercicio 2011 se acordó que se redujera un 15 % y, a partir de 2012, un 10 %. Esta disminución gradual fue una decisión prudente desde el punto de vista económico y financiero hasta que se alcanzaran los niveles de capacidad nominales de esas plantas.

En el caso del biodiésel, en el contrato actual, que es de junio de 2012, se ajustó finalmente el margen al 6 %. En el caso del etanol Paysandú es un 7 %, mientras que en el caso de Bella Unión quedó en un 10 %.

Si el señor senador Bordaberry me permite, quiero decir, para complementar lo que venía señalando, que esto tiene que ver con algunos comentarios –nosotros mismos los tenemos y los analizamos– sobre el precio de los biocombustibles en el Uruguay. Estos reflejan en su totalidad los costos de producción que tienen. Para dar un ejemplo, en un litro de biodiésel en Uruguay, el 80 % es

la materia prima y el 20 % restante son los componentes de logística, distribución, comercialización y los costos industriales que tiene la propia ALUR. En el caso del alcohol de cereales, estamos hablando de una relación 65 % - 35 %. En el caso del etanol de Bella Unión, la relación es 65 % o 70 % - 25 % o 30%. Es decir, acá tenemos un componente de materia prima muy importante en la incidencia de los costos finales de los biocombustibles y tiene que ver con esa característica propia, que no es de Uruguay, sino de los biocombustibles en general. En Uruguay ALUR compra la soja un 35 % más caro de lo que la compran los industriales en Argentina por las retenciones. A veces es muy difícil comparar el precio del biodiésel de Uruguay con el de Argentina, por este hecho de las retenciones que tienen los productores agropecuarios argentinos en el caso de los oleaginosos.

Hay otro aspecto que me parece importante y dejo planteada esta reflexión porque me interesa conversar sobre el tema en el futuro con los señores senadores Bordaberry y Delgado, que son dos personas que han estado muy ocupadas y preocupadas por estos temas. Hemos visto un desarrollo enorme en la diversificación de la matriz energética en el país.

Hoy tenemos la suerte de tener no solo energía hidroeléctrica, sino la producción de energía eólica más cara, a USD 65 el megavatio-hora, o de energía fotovoltaica ya casi a 150 megavatio de capacidad instalada a USD 93 o USD 95, o la energía de biomasa, por la que UPM, Montes del Plata, ALUR están cobrando USD 110.

Si bien vemos esas diferencias de precio en la energía eléctrica, ninguno de nosotros cuestionamos que le estemos pagando a UPM o a Montes del Plata decenas de millones de dólares más que lo que se paga la energía eólica en Uruguay. Además, esa capacidad instalada no es necesaria en términos de lo que precisa el país. Personalmente, estoy de acuerdo en que se pague eso y que tengamos esa diversidad de formas de producir energía.

¿Por qué cuestionamos la producción de biocombustibles cuyo valor está por encima de los valores de los biocombustibles de la región y de los combustibles fósiles, gasolina y gasoil si todos sabemos que tiene como base la ley de agrocombustibles y los componentes de incidencia de las materias primas, que pagamos a valores del mercado internacional, con excepción de la caña de azúcar? Este es un dato de la realidad que tenemos.

Me fui del tema de los precios, pero me parece que es importante que en el futuro analicemos entre todos si el problema es de ALUR por el precio al que tiene los biocombustibles o si es de Uruguay en cuanto a que es importante que los biocombustibles puedan seguir desarrollándose de una manera más viable como lo están haciendo los países de la región.

SEÑOR BORDABERRY.- Creo que el tema es muy interesante y tal vez algún día podremos discutir si efectivamente Uruguay está cumpliendo las metas. Hemos hablado del desarrollo de otras energías. Personalmente, creo que está cerca de cumplirlo en uno de los cuatro objetivos, pero no en los otros. De todas maneras, este no es el tema de la comisión investigadora. Voy a resistir la tentación de avanzar por ese camino.

SEÑOR DE LEÓN.- Pido disculpas.

SEÑOR BORDABERRY.- Tal vez algún día podamos dedicar una sesión del plenario para hablar del tema porque realmente es muy interesante y muy actual.

Personalmente, me llama un poco la atención –quiero profundizar en el tema– que si la paramétrica inicial preveía algunos supuestos que después no se dieron, como que en lugar de la plena ocupación de 18.000 metros cuadrados fueron algo más de 9.000, por qué luego se fue al margen y no a reparar la paramétrica que estaba mal. Eso es lo primero que me llama la atención, porque un observador poco atento puede concluir que, en realidad, la paramétrica no estaba mal y que la empresa dio ganancia.

Acabamos de escuchar al gerente actual diciendo que ALUR dio positivo tal año, tal otro y tal otro. En realidad, dio positivo porque se renegoció para atrás. Pero lo que nos choca un poco es que

ALUR hace una previsión de sus costos y de su margen, hace un negocio con ANCAP –es cierto que es el principal accionista, no el único de ALUR–, pero se equivoca en los números porque no considera la plena ocupación. Entonces, dice: «Como me equivoqué con los números, voy a castigar a ANCAP y le voy a pasar mis números». La ley habla de los costos que tiene ANCAP. ANCAP hizo un negocio con ALUR y ALUR le dijo: «Esto es lo que te voy a cobrar».

Recuerdo –que quede como anécdota– que cuando fui presidente de la comisión de Industria, Energía, Comercio, Turismo y Servicios el tema me preocupaba y lo seguí de cerca. Un día leí en el diario una conferencia de prensa en la que se anunciaba, con bombos y platillos, que ALUR daba ganancias. Me pregunté: ¿cómo es eso si ni los números ni la paramétrica cierran? Cuando fuimos a ver las ganancias, nos encontramos con que había renegociado para atrás, y no solo hizo eso sino que se presentó el tema como lo hizo el senador De León, porque obviamente no le vamos a decir cómo tiene que declarar. Él dice que en el primer año se llegó al 35 %; después se bajó al 15 % y luego al 10 %. ¡No! El primer año se aumentó del 5 % al 35 %; el segundo año, del 5 % al 15 % y el tercer año, del 5 % al 10 % y quedó fijo en el 10 %. ¡No se bajó nada! Vamos a llamar a las cosas por su nombre y a decir cómo son. Eso es lo que a mí me parece. Creo que esto ha sido muy bueno para poder entender lo que pasó. No coincidiremos en cómo decirlo, pero sí en lo que sucedió. Esta explicación es razonable. ALUR dice que le erró en la paramétrica inicial y, por ende, no concilió costos y terminó trasladándolos a ANCAP, y esta los asumió. Disculpe este alegato, pero creo que hemos coincidido con lo que pasó, tal como lo anunció, aunque obviamente de distinta forma.

SEÑOR DE LEÓN.- Simplemente quería decir que coincido con el senador Bordaberry que lo mejor hubiera sido haber revisado la paramétrica inmediatamente de haber tenido esta situación. ALUR intentó hacerlo y al no haber tenido rápidamente una solución de ese tema se estuvo viendo esta otra alternativa. Coincido que tal vez no fue la mejor solución. Creo que hubiera sido mejor haber revisado las paramétricas si se entendió que había habido un error. Reitero –y quiero dejarlo claro nuevamente–: ese pasaje al 35 % no fue realizado para buscar un resultado positivo de ese año, lo cual correspondería a un 35 % en el margen de la empresa, y fue el 10 %. Eso es en primer lugar. Y en los siguientes años los resultados de ALUR fueron mejores; si usted los abre y los analiza, verá cuánto incide ese porcentaje –en primer lugar– en ese resultado positivo.

Asimismo, quiero aclararle al senador Delgado que Bella Unión no es el principal negocio en el giro de la empresa ALUR; era el principal porque era el único en el inicio, pero ahora no es el principal negocio porque el azúcar es un 7 % de la facturación de ALUR, y si bien uno ve que los biocombustibles son un componente muy importante, hay otro componente que es pequeño, AUTE; pero hay otro que está en el mercado: azúcar y alimento animal, en volúmenes muy importantes, y también inciden en los resultados finales de la empresa.

En resumen: con relación a ese porcentaje –reitero–, lo hubiera resuelto de otra manera –coincido con el señor senador Bordaberry–, pero también digo que habría que analizar en los resultados que ha ido obteniendo la empresa cuánto es la incidencia de esa variación, de ese aumento, del margen original al que hoy tiene, que es este que dije de 7 %, 6 % y 10 %. El más alto es el de etanol, de Bella Unión.

SEÑOR SARAVIA.- Muy brevemente quería hacer una pregunta sobre el tema de los contratos, que hace al tema financiero. En un momento, entre las preguntas que formuló el señor senador Mieres, mencionó que ALUR hoy no tenía pasivo con ANCAP. La pregunta es si actualmente tiene pasivos con entidades financieras privadas, y quisiera saber cuáles son los montos.

En segundo lugar, se mencionó sobre el tema de los contratos y quería agregar algo a este respecto. En relación con lo que habla de los costos de la materia prima, que es un componente fundamental en el tema de la producción de los biocombustibles –yo se lo pregunté al vicepresidente de ANCAP y me lo corroboró acá– hay una realidad. ANCAP tiene una diversidad de contratos de producción de granos con privados en distintos departamentos, que a mí me llama la atención. No sé si con los que están al sur es por el tema del biodiésel, pero con los que están más sobre Durazno hay una enorme cantidad de contratos. Por otra parte, todos esos contratos –algunos son de 2014 o 2015– están hoy bastante por encima del mercado real de los contratos de arrendamiento para los granos.

Asimismo, en esta comisión se dijo que ALUR está pagando un 30 % más los granos internamente para asegurarse el tipo de granos. Eso tiene que ver con el tema de los contratos y los costos. Es por eso que hago esa pregunta.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Con respecto al pasivo financiero, es correcto: ALUR tiene pasivos y están reflejados en el Estado de Situación Patrimonial que entregamos a la comisión investigadora el 31 de diciembre de 2014. Leo lo que dice el Estado de Situación Patrimonial: «Deudas financieras: $ 2.513:932.323».

SEÑOR SARAVIA.- ¿Es con entidades financieras privadas o públicas?

SEÑOR GONZÁLEZ.- Principalmente son entidades financieras privadas, pero también está el Banco República.

Me voy a referir al costo de arrendamiento. Lo que sucedió con las notas que están en el balance de ALUR es que hubo un error con respecto a tres arrendamientos. Se puso USD 476 por hectárea, pero ese valor estaba mal. En realidad, el contrato –que ustedes tienen, porque se lo mandamos– establecía 650 kilos de soja a un precio de USD 476, lo que arrojaba un contrato de arrendamiento de más de USD 300, que es un valor normal en este tipo de contrato. En realidad, cuando se llenó esa nota en el Estado de Resultados hubo un error por parte de quien lo hizo, pero el contrato está bien, está claro, y establece que son 650 kilos de soja, que es un valor de arrendamiento normal.

SEÑOR DE LEÓN.- Además, se envió una copia de los contratos marcando esa diferencia en el error. Se confundieron kilos con pesos o con dólares.

SEÑOR BORDABERRY.- Tengo otro mostrador que atender, porque a las seis viene el Ministro del Interior a la comisión de seguridad y soy el miembro convocante. Por tanto, pido disculpas porque me voy a tener que retirar y me gustaría hacer tres o cuatro preguntas bastante cortas. Asimismo, quiero agradecer al señor senador De León y al ingeniero González por habernos acompañado y por las explicaciones que nos dieron.

Entiendan que formulamos todas estas preguntas para tratar de encontrar explicaciones que no tenemos. Si no preguntamos no lo sabemos.

En primer lugar, quisiera saber si fue ALUR o ANCAP la que compró un avión hace uno o dos años.

SEÑOR DE LEÓN.- Sí, fue ALUR la que compró. Esa información está disponible y hay una factura de compra. Fue en el año 2012 o 2013 y salió unos USD 385.000 o USD 390.000.

SEÑOR BORDABERRY.- También me gustaría saber si hoy ese avión está en funcionamiento y por quién es utilizado periódicamente.

SEÑOR DE LEÓN.- Hasta la fecha que yo estuve, ese avión lo utilizaban autoridades y gerentes de ANCAP, directores y gerentes de ALUR. También lo utilizaron distintos ministros –el ministro Kreimerman lo hizo en varias oportunidades– y directores de UTE –como Casaravilla– y del Banco Central. En el momento previo a ser ministro, lo utilizó el contador Bergara. Es decir que distintas entidades del Estado contrataban el servicio de ese avión.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Estaba dentro del objeto social de ALUR o dentro del plan de negocios prestar servicios de taxi aéreo?

SEÑOR DE LEÓN.- Nosotros, obviamente, frente a esa situación que se dio, pedimos información a la parte jurídica de ANCAP para ver si podíamos realizar esa actividad, y en su momento se nos dijo que

lo podíamos hacer. Eso es lo que podemos responder.

Se entendió que el objeto de tener este avión era no solo para uso de ALUR, sino que podía prestar un servicio más que importante ala ser utilizado por los distintos organismos y dependencias del Estado.

SEÑOR BORDABERRY.- Una pregunta para el gerente general de ALUR.

Me gustaría saber cuál es el estado actual del avión y si es utilizado actualmente.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Hay un contrato vigente hasta el momento entre la empresa que se encarga de la gestión, mantenimiento y administración del avión y ALUR, que establece un mínimo de horas de uso contratadas a un cargo fijo. En función de que había horas disponibles, el avión se ha usado una o dos veces por mes para desplazarse principalmente a Bella Unión.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿La pista en Bella Unión tuvo que remodelarse para ser utilizada por este avión?

SEÑOR DE LEÓN.- En Bella Unión existía una pista de aterrizaje, de pasto, de la empresa Calnu, pero cuando ALUR llegó ya no había aviones desde hacía muchos años. La pista se utilizaba para depósito de leña, de biomasa forestal. Entonces, cuando en su momento se vio la posibilidad de tener un avión, lo que se hizo fue simplemente corregir la pista, porque la base estaba.

Si el señor senador me pregunta en este momento sobre el monto, debo decirle que no lo tengo.

SEÑOR BORDABERRY.- ¡Me adivinó el pensamiento!

SEÑOR DE LEÓN.- Se lo haremos llegar. Desde ya adelanto que el monto no fue el que trascendió a nivel de prensa, en la que se hablaba de cientos de miles de dólares. Eso no es correcto y le haremos llegar la información correspondiente.

SEÑOR BORDABERRY.- Gracias.

He visto los balances y los documentos de ALUR y he podido advertir que, durante muchos años, entregaba dinero a diversas entidades zonales, como clubes de fútbol, murgas, etcétera. Me gustaría saber si la decisión de la entrega de ese dinero era decidida por el Directorio de ALUR o por el Directorio de ANCAP, y si era consultado.

SEÑOR DE LEÓN.- Sobre el tema que plantea el señor senador, se apoyaba tanto en Bella Unión, Paysandú como en Montevideo, en las zonas donde la empresa desarrollaba actividades. Fundamentalmente, esto se hacía frente a temas sociales, culturales y deportivos, y las decisiones las tomaba el directorio, es decir, la decisión de la empresa.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿El Directorio de ALUR o de ANCAP?

SEÑOR DE LEÓN.- El Directorio de ALUR.

Ahora se ha ido elaborando un procedimiento para estos temas, que no sé si está o no operativo.

SEÑOR GONZÁLEZ.- En 2015 se estableció un procedimiento para llevar adelante las donaciones, mecanismo que estamos utilizando actualmente.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Nos puede adelantar cuál es ese procedimiento?

SEÑOR GONZÁLEZ.- Básicamente, el procedimiento consiste en que las donaciones se reciben a nivel de comunicación institucional. Esas donaciones se evalúan entre comunicación institucional y la Gerencia general, a efectos de determinar si el pedido está alineado a la estrategia de responsabilidad social de la empresa. Luego se hace una recomendación al directorio o al director para su ejecución. Será el directorio el que, en función de esa recomendación, establecerá si se realizará o no esa donación.

Por otro lado, hay un presupuesto de donaciones que se establece anualmente y se busca no superar el límite fijado.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Las solicitudes se reciben de los interesados o de los directores? Me explico: ¿las recibe la empresa de los interesados o los directores de los interesados?

SEÑOR GONZÁLEZ.- Voy a hablar por 2015 porque antes no participaba del proceso de donaciones.

A partir de 2015, las solicitudes pueden venir de distinta forma. En general, se pide que las donaciones vengan por escrito, justificando la razón y el destino de la donación; también pueden venir directamente a comunicación institucional, desde donde se pide que deriven las solicitudes a los interesados, o pueden llegar por otro lado. En general, han venido más directamente a los mandos medios, a la gerencia o a comunicación institucional, que después termina procesando todos esos pedidos de donación.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿ALUR tuvo o tiene una agencia de publicidad? ¿Me puede decir cuál o cuáles son?

SEÑOR DE LEÓN.- ALUR trabajó con dos agencias: la agencia DDB Uruguay y Albisu, y después las agencias La Diez y Albisu.

SEÑOR BORDABERRY.- ¿Cuál es el objetivo de las campañas publicitarias de ALUR? ¿Qué persigue ALUR con esas campañas publicitarias?

SEÑOR DE LEÓN.- La mayor parte de la publicidad realizada por ALUR en estos años ha estado más focalizada a su producto en competencia, que es el azúcar. El negocio del azúcar en Uruguay no lo maneja una sola empresa. Hay empresas nacionales, pero también hay empresas que importan azúcar y participan en el mercado doméstico. Como mencionaba el señor senador Delgado, durante mucho tiempo ese fue el principal negocio de ALUR y por eso una parte importante de la publicidad se focalizó en la defensa de ese espacio de mercado. Desde que ALUR está participando, puedo decir que entre un 55 % y un 60 % del mercado se ha ido manteniendo; en realidad, esa no era la participación que tenía Calnu cuando ALUR comenzó a desarrollar sus actividades. Ese ha sido el foco central. También hay otros coproductos vinculados al azúcar, como la stevia, etcétera, etcétera.

Por otra parte, cuando ALUR comienza a desarrollar la producción de biocombustibles, hace una campaña institucional de comunicación que, como mencionaba el señor senador Bordaberry, tenía los girasoles, la caña de azúcar. En ese momento el objetivo de la campaña institucional vinculada a los biocombustibles era mostrar que entraban las materias primas y los combustibles al Uruguay y a las ciudades. Doy esa respuesta específica porque eso fue lo que se mencionó.

Las campañas estuvieron focalizadas en el tema del azúcar –que era un producto en competencia– y después, institucionalmente, en los biocombustibles. Asimismo, durante un período muy breve se informó y comunicó acerca de la inauguración de las distintas plantas industriales.

SEÑOR BORDABERRY.- No termino de explicarme el objetivo. Recuerdo la publicidad de los girasoles porque fue en el medio de la campaña electoral del año 2009 y la pauta fue muy fuerte. Se decía que ALUR estaba empezando con los biocombustibles, que le iba a vender a su único cliente, que es ANCAP, que ya tenía un contrato firmado con una paramétrica que después renegoció. En aquel momento era medio inexplicable entender por qué se hacía esa publicidad. No quiero pensar mal de

nadie y no puedo adjudicar intenciones, pero en la mitad de la campaña electoral se estaba haciendo algo para un producto que ya estaba totalmente colocado. Además de eso se hacía publicidad diciendo que se iba a generar energía, para la que también hay un solo comprador en el Uruguay, que es UTE. Cuando se hace publicidad para productos que están en competencia, como en el caso del azúcar, uno entiende, pero cuando se hace una campaña y todo el producto ya está colocado, no se comprende cuál es el objetivo. Supongo que en ese momento ALUR habrá evaluado antes de gastar todo el dinero, porque era una empresa que estaba dando pérdidas.

SEÑOR DE LEÓN.- En el caso al que hacía referencia el señor senador Bordaberry el principal objetivo está vinculado a la importancia del desarrollo de una nueva energía en el país. Los biocombustibles tienen una rica historia en el Uruguay. Siempre me remito a don José Batlle y Ordóñez, que fue quien dio los primeros pasos en la producción de etanol en el país, prestando su vehículo para las primeras pruebas de mezcla, o Domingo Arena promoviendo el desarrollo del carburante nacional.

Creo que esto tiene que ver mucha con la historia, ya que el tema de los biocombustibles está muy apegado a la historia del Uruguay. Por eso parecía importante que una empresa del Estado hiciera una comunicación relacionada con el inicio de esas actividades en el país. Creo que no podemos pensar que estaba vinculado con una campaña.

SEÑOR BORDABERRY.- Batlle y Ordóñez y Domingo Arena decían –al igual que sostenemos nosotros– que las empresas públicas son necesarias, pero fuertes y que no pierdan dinero, sobre todo eso, que sean fuertes y que no pierdan dinero. Eso es lo que estamos tratando de lograr todos con el esfuerzo que estamos haciendo en la comisión: tener empresas públicas fuertes y que no pierdan dinero, que este año no pierdan USD 250:000.000, el anterior USD 330:000.000 y el otro USD 170:000.000. Estoy seguro de que ni Batlle y Ordóñez ni Arena querrían esto.

Voy a hacer una última pregunta y pido disculpas porque debo retirarme; quizás el tema que habíamos planteado lo podamos analizar mañana.

Actualmente, la planta de ALUR en Paysandú ¿está funcionando con su capacidad a pleno?

SEÑOR GONZÁLEZ.- ¿Podría ser un poco más específico para formular la pregunta? ¿Qué quiere decir con su capacidad a pleno? ¿Su capacidad diaria, mensual? ¿A qué se refiere específicamente?

SEÑOR BORDABERRY.- Estoy hablando de los millones de litros previstos.

SEÑOR GONZÁLEZ.- En términos operativos, el plan de producción ha alcanzado el máximo de su capacidad de producción diaria y mensual; quiere decir que desde el punto de vista operativo, está funcionando muy bien.

En cuanto al plan de producción anual, este marca que para el año próximo se van a producir de 45.000 a 50.000 metros cúbicos, es decir, entre 40 millones y 50 millones de litros, por lo que durante su funcionamiento en 2015 no va a utilizar toda la capacidad instalada.

SEÑOR DE LEÓN.- Yo sé que los señores senadores leen las versiones taquigráficas pero voy a hacer referencia a un tema muy importante que el señor senador Mieres no escuchó porque estuvo ausente cuando el ingeniero González hizo una aclaración. El señor senador Mieres citó un informe de adjudicación –leyó textualmente la última parte– e hizo una afirmación muy categórica que no es conveniente que quede suelta. La información complementaria que dio el ingeniero González –que el señor senador Mieres no escuchó– fue que había otro informe que el señor senador no había leído.

SEÑOR MIERES.- Sí, lo escuché.

SEÑOR DE LEÓN.- Pensé que no lo había sentido porque salió.

SEÑOR MIERES.- El ingeniero habló e incluso dijo que nos iban a mandar ese segundo informe.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Ese informe fue entregado a la comisión investigadora e, inclusive, dimos el número de folio.

SEÑOR MIERES.- ¿Es un informe posterior al que leí?

SEÑOR GONZÁLEZ.- Sí, señor senador.

SEÑOR MIERES.- Muy bien, lo vamos a leer.

La pregunta que me quedó pendiente es por qué no se ha llegado al máximo de producción en la planta de bioetanol de Paysandú.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Con respecto al proyecto original, deben recordar que en 2012, cuando se decide la construcción de esta planta, la capacidad nominal de Bella Unión era de 18.000 metros cúbicos. Con mejoras en los procesos –gradualmente hemos mejorado la eficiencia y el aprovechamiento de la materia prima–, en Bella Unión logramos llegar a más de 30.000 metros cúbicos de alcohol por año. Entonces, hay una capacidad real de 30.000 metros cúbicos en Bella Unión y de 70.000 metros cúbicos en Paysandú –siempre hablamos de metros cúbicos por año–, lo que totaliza unos 100.000 metros cúbicos anuales de capacidad. La mezcla al 10 % representa unos 75.000 metros cúbicos por año; por lo tanto, hay cierta capacidad ociosa, lo que lleva a que en algún momento la planta de Paysandú se detenga para hacer mantenimiento. O sea, se hace alguna parada de planta o se pone en régimen de producción un poco más bajo sabiendo que hay cierta capacidad ociosa.

SEÑOR MARTÍNEZ HUELMO.- ¿Hay algún estudio que cuantifique la incidencia social y económica de ALUR en la zona fronteriza de Bella Unión?

SEÑOR PRESIDENTE.- Vamos a ordenar la sesión: que termine el señor senador Mieres y después retoma la pregunta el señor senador Martínez Huelmo.

SEÑOR CARÁMBULA.- Quisiera repreguntar, como aquí se hace tantas veces.

De la primera parte del informe del ingeniero pude entender que en lo que respecta a la producción de las plantas, entre lo que produce Bella Unión –que está en el orden de los 30.000– y lo que hoy produce Paysandú estamos en la meta de los 75.000, que es el 10% de la mezcla planteada.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Como en 2015 se puso en funcionamiento la planta de Paysandú se estima que vamos a alcanzar unos 70.000 metros cúbicos, que representan 70:000.000 de litros en el año, y está previsto que en 2016 alcancemos 75:000.000 de litros de producción de alcohol al año.

SEÑOR CARÁMBULA.- Corresponde al 10 % de la gasolina.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Es el 10 % de sustitución de gasolina a los valores de hoy.

SEÑOR MIERES.- Quiero aprovechar que entramos en el tema de la agencia de publicidad y continuar porque antes de que me interrumpieran tenía otras preguntas que referían al estado patrimonial de ALUR en 2008.

Lo que no encontré en las actas –y la verdad es que las recorrí– fueron las decisiones del directorio con respecto a la contratación de las agencias publicitarias, ni sobre el primer llamado –no sé si hubo o no llamado–, ni sobre la sustitución de DDB por La Diez, que según nos dijo el señor Pablo

Álvarez cuando compareció en la comisión, ocurrió: en el momento que se fundó La Diez, ALUR le transfirió la cuenta de DDB. La pregunta es: ¿cómo fue el proceso, porque en las actas no existe? El tema de las agencias de publicidad solamente aparece en un par de actas de 2006 referidas a una decisión de un plan de inversión en publicidad, del que quiero hacer un par de preguntas. El señor Riet en una sesión del 8 de agosto de 2006 dice que hubo comparación de ofertas y se seleccionaron dos oferentes –Albisu y DDB–, pero reitero que no encontré un acta anterior en la que se diga quiénes se presentaron, cómo se asignó la cuenta a estas dos agencias y por qué dos y no una.

SEÑOR DE LEÓN.- Se invitó a participar a dos agencias porque, como dije al principio, en un comienzo se priorizó todo lo que estaba vinculado al negocio del azúcar, y en eso se focalizaron las primeras pautas publicitarias.

Se invita a Albisu y a DDB, se les pide una propuesta de una pauta para colocar en el mercado interno uruguayo a la nueva azúcar Bella Unión, y después de que recibimos las ideas decidimos que trabajaran en conjunto, lo que están haciendo desde hace un tiempo: unos manejan los medios, otros manejan la parte de elaboración de pautas y otros hacen las producciones publicitarias, etcétera. Cuando los socios de DDB se separan –eso lo leí en un acta–, se separan internamente y La Diez permanece trabajando en ALUR junto con Albisu.

SEÑOR MIERES.- Si entiendo bien sus palabras, ALUR invitó a estas dos agencias; no hubo un llamado competitivo. ¿Por qué fueron invitadas estas dos?

SEÑOR DE LEÓN.- Se decidió invitar a dos – se podría haber invitado a una, a cuatro o a cinco– y en base a las propuestas que hicieron, al final, en vez de optar por una u otra, se siguió trabajando porque se complementaban por lo que dije anteriormente: algunas trabajaban más en temas vinculados a pautas publicitarias y a manejo de los medios y otras se focalizaban más en toda la parte de producción y elaboración de las propias pautas.

SEÑOR MIERES.- En las actas de directorio no figuran estas decisiones. ¿Quién las tomó?

SEÑOR DE LEÓN.- Fundamentalmente los directores que en ese momento participábamos de la empresa. Como dije al principio, el señor senador Mieres me generó la duda, pero eran los directores Ángel Morales, Germán Riet, Raúl Sendic y quien habla.

SEÑOR MIERES.- ¿Esas decisiones no se consignaron en el acta?

SEÑOR DE LEÓN.- El señor senador Mieres hace mención a algunas actas.

SEÑOR MIERES.- Hago mención a las actas que nos mandaron.

SEÑOR DE LEÓN.- No sé en qué acta está planteado este tema; tendría que revisarlo. Sí digo cómo se dio este proceso.

SEÑOR MIERES.- ¿Cuáles son los motivos por los cuales se seleccionó a Albisu y a DDB? ¿Fue al azar?

SEÑOR DE LEÓN.- Se decidió por esas dos empresas porque tienen antecedentes importantes a nivel publicitario en el país. Como dije, se le pidió a dos, pero podrían haber sido más empresas.

SEÑOR MIERES.- O sea que cuando el señor Riet expresó en la sesión del 8 de agosto del 2006: «Hubo comparación de ofertas y se seleccionaron dos oferentes», no estaba diciendo lo correcto.

SEÑOR DE LEÓN.- No recuerdo que haya sido así.

SEÑOR MIERES.- Después dice que cuando DDB se separó, ellos deciden que La Diez se quedaría con ALUR. ¿Eso fue así?

SEÑOR DE LEÓN.- Tengo entendido que fue así; no fue un tema resuelto por nosotros. Vi que en su comparecencia plantearon eso. Fue una resolución interna de quienes participaban de DDB en ese momento, de los que tenían la sociedad.

SEÑOR MIERES.- Álvarez no dijo exactamente eso, por eso se lo pregunto. Dijo que él decidió iniciar un camino propio, que lideró las acciones y ellos se sumaron a un emprendimiento; que como era el que tenía toda la experiencia, además, del manejo de la cuenta de ALUR debido a los dos años en los que había trabajado en DDB, continuaron trabajando durante seis meses con la otra agencia y La Diez. O sea que ALUR acepta un cambio de agencia y no lo discute o resuelve.

SEÑOR DE LEÓN.- Cuando se da esa situación en la interna de la empresa DDB, el responsable dentro de la empresa de estar trabajando y atendiendo esa cuenta, decide eso.

SEÑOR MIERES.- En la sesión del 31 de julio se habló de una campaña de publicidad de azúcar Bella Unión que tuvo un costo total de USD 400:000. En la sesión del 8 de agosto de 2006 la síndico, contadora María del Coral Perdomo, señaló que encontraba excesivo el gasto en esa etapa del proyecto y dijo que incidiría negativamente en las finanzas de la empresa. Dijo, además, que no había habido una selección de la agencia. ¿Qué me puede decir sobre esto?

SEÑOR DE LEÓN.- Usted, que es abogado, tal vez pueda ayudarme en esto. Me llama la atención que un síndico esté dando opiniones de este tipo en un directorio; no es su responsabilidad hacer este tipo de afirmaciones. Eso lo aprendí con un colega suyo, el doctor Bianchi; obviamente, yo aprendí mucho con respecto al funcionamiento de los directores. Y no corresponde al síndico estar dando opiniones con relación al funcionamiento de la empresa. Su rol es dar garantías a la parte minoritaria, a los cuotapartistas, y dar opiniones en cuanto a cuestiones formales de funcionamiento cuando los directores se las solicitan.

Con respecto al monto, el señor senador habla del año 2006. No recuerdo exactamente cuál fue el porqué de la decisión, pero sí está claro con respecto a la evaluación económica. Ya hace diez años de eso. Lo que sí digo es que en ese momento era el primer año –creo que fue en setiembre de 2006– en que aparece el azúcar Bella Unión. Ese producto no existía en el mercado. Nosotros estuvimos casi siete meses sin poder comercializarla, a no ser algunos saldos que quedaron de Calnu cuando tomamos la empresa. Lo que sí puedo decirles es que ese momento era muy importante para ALUR porque era el lanzamiento y se trataba de colocar en el mercado su producto, el único que tuvo hasta el año 2010.

Reitero: no puedo hacer el análisis de si fue un monto muy exagerado o no. Lo que sí digo es que, obviamente, en ese momento era una apuesta muy grande para nosotros porque era la defensa, en un mercado de competencia, del único producto que iba a tener la empresa, por lo menos durante los tres años siguientes.

SEÑOR DELGADO.- Quisiera hacer una pregunta relativa a la publicidad para que después no tengamos que volver al tema. En realidad, yo no pensaba hacer esta pregunta.

Los integrantes del equipo que trabaja con los senadores del Partido Nacional estuvieron mirando las actas de ALUR. Debo decir que es difícil leer lo que está escrito en ellas porque están muy borroneadas, no vinieron en formato digital sino en formato papel y hay mucho manuscrito. Realmente, es muy difícil leerlas. La verdad es que hay que tener mucha vocación para leerlas.

En este sentido, una de las actas y de los cuadros que enviaron tenía que ver con la publicidad, con su desglose y a dónde se habían adjudicado las diferentes pautas publicitarias.

Repito, no iba a hacer esta pregunta, pero como el señor senador De León hizo referencia a la función de una persona sobre la que el señor senador Saravia hizo una consulta, es obvio que tenemos que hacerla.

En uno de los cuadros de las pautas publicitarias hablan de unos $ 110.000 –estoy hablando de ALUR–, que era una cifra que se estaba dando a las radio Carve y Monte Carlo y también se dio a la radio CX 42. Según los datos que tenemos, esta emisora es del señor Rubén Yizmeyián. ¿Eso es así?

SEÑOR DE LEÓN.- ¿Si la radio es de él?

SEÑOR DELGADO.- Sí, esa es la pregunta que queremos hacerle.

La planteamos porque usted dijo que pensaba que tenía otra función. Hace unos instantes usted dijo que era asesor o encargado de la prensa. No sé cuál fue la palabra que usó. Yo pensé que, en realidad, tenía otra función. No lo conocía; lo conocí por algunos informes que aparecieron, fundamentalmente en los años 2009, 2010 y creo que en parte del 2008.

¿Él estaba desempeñando funciones y esa radio pertenece a él?

SEÑOR DE LEÓN.- Yo no tengo información de que esa radio pertenezca a Ruben Yizmeyián.

SEÑOR DELGADO.- Perfecto.

SEÑOR MIERES.- Vuelvo a los años 2008 y 2009. La verdad es que me cuesta entender –si usted lo dice, así será– que en una situación de crisis como la que se traslucía de las actas, usted no recuerde la situación de grave deterioro patrimonial que vivía ALUR a fines de 2008 y comienzos de 2009. En ese momento hubo llamados urgentes a asambleas de accionistas en el mismo día, donde el directorio de ALUR llamaba a los accionistas para que ellos aprobaran condonaciones de deudas porque los números no cerraban. En fin.

La pregunta concreta es: entre enero y febrero de 2009 el directorio de ALUR acuerda que ANCAP le condone una deuda por casi USD 20:000.000 y que PDVSA le preste USD 17:000.000. ¿El directorio de ANCAP, efectivamente avaló esa condonación? ¿Ustedes recibieron la condonación de la deuda?

SEÑOR DE LEÓN.- No recuerdo exactamente los datos de esa operación. Como no era uno de los temas planteados previamente, cometimos el error de no traer todo lo relativo al proceso vinculado a aportes, capitalizaciones, condonaciones, etcétera. Esa información está muy bien desglosada, al detalle…

SEÑOR DELGADO.- Está en el balance.

SEÑOR DE LEÓN.- Pero además del balance, hay un trabajo muy bien detallado con respecto a ese tema, que explica cuándo se hace el aporte, si ese aporte se capitalizó…

SEÑOR DELGADO.- ¿Pueden enviarnos esa información?

SEÑOR DE LEÓN.- Por supuesto, es una presentación en *PowerPoint* que muestra en forma muy sencilla todo esto aunque, obviamente, los datos también se pueden leer en todos los balances.

SEÑOR DELGADO.- Los datos que tenemos son de los balances, no de otro lado.

SEÑOR DE LEÓN.- Esta es una presentación en *PowerPoint* que hace una síntesis muy buena de los balances.

Lo que sí digo al senador Mieres es que fue así el proceso. Una empresa que empieza, sin ningún, recurso a desarrollar todos estos planes debió tener, desde el arranque, un apalancamiento muy importante de los accionistas, fundamentalmente del principal. Así fue, diría, el primer 50 % del período de ALUR. Luego los accionistas nos dijeron que lo que iban a hacer era avalar determinadas operaciones, fundamentalmente la inversión de Paysandú. Pero es tal cual lo que usted dice. En este caso puntual, muchas veces se hicieron aportes, capitalizaciones y en algún caso alguna condonación porque, en definitiva, todo queda adentro del consolidado del grupo ANCAP. Estamos hablando de que casi en su totalidad esta empresa es de ANCAP. Entonces, muchas de esas capitalizaciones quedan dentro del mismo grupo económico, que es el grupo ANCAP.

Esa síntesis de los balances, que refleja todo lo que han sido aportes, capitalizaciones, etcétera, puede clarificar muchísimo todos estos temas. Después podremos explicar cada uno de ellos en función de por qué se hizo en determinado momento y cómo.

Con respecto a lo del 2009, sinceramente digo que no lo recuerdo. Puede ser que, como sucede otras veces, cuando el accionista mayoritario tomaba la decisión de capitalizar, hasta último momento estábamos esperando la respuesta del socio minoritario para ver si acompañaba, y casi nunca pudo hacerlo porque, de verdad, el que estaba más interesado en llevar adelante todos estos procesos siempre fue el principal accionista. PDVSA acompaña fundamentalmente lo que fue la primera etapa de ALUR, en Bella Unión, pero en el resto del proceso hasta la fecha, su participación se diluyó sensiblemente. Esto sucedió en la parte accionaria y, más allá de no estar en la gestión, lo único que mantienen es la participación en el directorio.

SEÑOR CARÁMBULA.- Lo que está preguntando el senador Mieres creo haberlo entendido por lo que se dijo a lo largo de toda la presentación. Pudimos conocer los objetivos estratégicos de ANCAP en el desarrollo realizado, tanto por el directorio, como en otras intervenciones. Existe un plan estratégico, un apalancamiento en la producción en función de la ley de biocombustibles, una decisión estratégica en materia de biocombustibles, y también los resultados que planteaba el senador Martínez Huelmo en materia de repercusiones sociales, etcétera. Todo esto tiene que ver con ese proceso de inversión que hace ANCAP en una decisión estratégica.

Entonces, dado que va a venir una ampliación de la respuesta a lo que planteaba el señor senador Mieres, pediría un cuadro comparativo con los objetivos logrados en materia de producción de biocombustibles –sobre lo que nos informó el ingeniero– y de ese proceso de apalancamiento que hoy culmina, porque aquí estamos, como se ha dicho otras veces en esta comisión investigadora, preocupados acerca de que los números den. En ese proceso que se ha dado en los años 2012, 2013 y 2014, estamos llegando a un equilibrio en materia de lo que es la situación económica y financiera de ALUR. Y finalmente nos gustaría conocer la repercusión como desarrollo local. Ya que estamos pidiendo ampliación de información, me gustaría, si es posible, solicitar un cuadro comparativo con estos distintos parámetros.

SEÑOR DE LEÓN.- Quisiera hacer una referencia al planteo que hace el señor senador Carámbula y que también había realizado el señor senador Martínez Huelmo.

SEÑOR MARTÍNEZ HUELMO.- Me gustaría que esa referencia se realice después de que finalice el señor senador Mieres; me parece que es elemental. Y lo digo porque es muy extraño que en esta comisión se califique una pregunta. La procedencia de una pregunta no puede ser calificada. El señor senador Mieres calificó mi pregunta y yo acepté que el tema se discuta al final. Entonces, pido que esto quede para el final, porque vamos a hablar de esto, que tiene mucho que ver, porque hasta ahora todo lo que se ha dicho hoy acá es sobre gestión. Adelanto lo que voy a decir más adelante: el tema de los ilícitos o irregularidades está para probarse en la cancha de la oposición. Lo quiero decir con total tranquilidad. Y, como no creo que el tema de ALUR y de las empresas públicas sea la mera ganancia, mirada a la luz del análisis de cualquier balance de una empresa privada, vamos a hablar de eso más tarde y le voy a pedir que me dé toda la información que pueda.

SEÑOR MIERES.- La referencia que hace el señor senador Martínez Huelmo me obliga a explicarme. Lo que entendía –porque, además, era como la quinta interrupción que recibía en una hora– es que la pregunta nos desviaba del tema. No dije que no fuera pertinente, sino que no era el momento para hacerla porque nos llevaba a otras reflexiones. De manera que no califiqué la pregunta; la ubiqué en un tema que me parece que es distinto del que veníamos trabajando. Si al señor senador Martínez Huelmo le parece que fue una intervención improcedente, obviamente la retiro, pero ese era el alcance que quería darle estrictamente.

Me quedan tres preguntas, básicamente.

En primer lugar, ¿quiénes son los que actúan como accionistas en las asambleas de ALUR?

SEÑOR DE LEÓN.- Cuando hay asamblea de accionistas, ANCAP envía un representante, que no es un funcionario de ALUR. De la misma manera, PDVSA envía también un representante, que no es el director.

SEÑOR MIERES.- En el año 2009, el señor senador De León anuncia en el directorio el acuerdo con Ageratec para la construcción de la planta de biodiésel y señala que ese acuerdo implica una inversión, por todo concepto, de USD 22:300.000. ¿Cuánto costó finalmente la planta de biodiésel?

SEÑOR GONZÁLEZ.- En realidad hay dos plantas de biodiésel. La primera de ellas estuvo, si no recuerdo mal, por debajo de los USD 6:000.000; me gustaría después verificarlo. La segunda planta estuvo en el entorno de los USD 16:000.000 de inversión total. Acá sucede lo mismo que en Paysandú: se compró el proceso principal y los periféricos fueron desarrollados por ALUR. Estoy hablando de inversión total en las dos plantas.

SEÑOR MIERES.- O sea que coincide exactamente. La suma de las dos da como resultado USD 22:000.000.

Quiero ahora hacer una pregunta que en parte incursiona en la función social de ALUR. El Estado promovió la inversión del sector privado en biocombustibles y hubo actores que invirtieron en emprendimientos. Sin embargo, ALUR luego realiza un acuerdo con un único proveedor, dejando fuera al resto de las empresas que invirtieron en ese sector. ¿Cuál es la razón de que ALUR haya realizado contratos solo con Cousa, dejando fuera a todos los demás actores que apostaron, invirtieron y creyeron que había oportunidad? ¿Por qué se dio esa relación de exclusividad con Cousa?

SEÑOR GONZÁLEZ.- Voy a responder en lo que nos concierne, es decir, en relación al contrato celebrado con Cousa.

Aquí estamos ante el mismo concepto que el de la planta de bioetanol en Paysandú. En diciembre de 2010 se hizo, en forma abierta, una comunicación a nivel nacional –un desayuno de trabajo– para informar que íbamos a emprender proyectos vinculados con la molienda de granos, que es el servicio que da Cousa. Se acercaron algunas empresas, hicimos un pliego donde se establecieron las condiciones y se les pidió a las distintas empresas que presentaran propuestas, optándose por la de Cousa.

SEÑOR MIERES.- ¿ALUR entendió que iba a operar solo con un único proveedor?

SEÑOR GONZÁLEZ.- En los hechos no es así; no es el único proveedor.

Cousa hace un servicio, la molienda de granos, que consiste en la transformación del grano de soja en aceite y alimento animal, o del grano de canola en aceite y alimento animal, pero esto representa solo un porcentaje de la materia prima que compramos para biodiesel. Nosotros compramos cebo –que es grasa vacuna– a tres o cuatro plantas de cebo, que representa más o menos un 30 % de la materia prima que compramos para producción de biodiesel. A su vez, compramos aceite directamente a plantas pequeñas que realizan molienda de granos –tenemos

acuerdos con por lo menos media docena de plantas que nos suministran directamente aceite; ellos hacen la molienda de granos de soja y nos venden el aceite–, y también utilizamos aceite reciclado que recolectamos. Quiere decir que hay una diversidad de materias primas. Si bien Cousa es el proveedor principal en términos de servicios, la realidad es que contratamos y compramos materias primas y servicios a distintos oferentes.

SEÑOR DE LEÓN.- Como decía el ingeniero González, hay muchas plantas de aceite que vienen trabajando desde hace tiempo con ALUR como proveedores de aceite.

Quiero mencionar –quizás se aluda a ello posteriormente– que se han instalado otras pequeñas plantas de biodiesel, que han tenido muchas dificultades en el cumplimiento de la normativa UNIT. Ellas han visto que la mejor alternativa es la de ir por el camino de ser proveedores de aceite antes de hacer inversiones que les permitan lograr los niveles de calidad exigidos por la normativa. Ese ha sido un problema porque, si recuerdan, en la ley de agrocombustibles se promovía el desarrollo de pequeñas plantas de producción de biodiesel para, fundamentalmente, la autosuficiencia de flotas, etcétera, y eso no ha tenido mucho desarrollo, principalmente por esos temas.

SEÑOR MIERES.- Paso ahora a los contratos de colocación de emisión privada que suscribió ALUR en 2012 y 2015. Aunque el 2015 no está dentro del período del señor senador De León, quizás el gerente general González nos pueda contestar.

En el primer contrato se establece que ALUR tiene 4000 empleados, mientras que el segundo habla de 1000. Nos sorprendió el cambio en la cifras. Obviamente, se trata de un error en el texto del contrato. ¿Es un error?

SEÑOR DE LEÓN.- Sí, señor senador, es un error.

SEÑOR GONZÁLEZ.- ¿Con quién es el contrato?

SEÑOR MIERES.- El contrato es con la empresa Renmax.

Por otro lado, solamente ANCAP asume como fiador solidario de la deuda que se genera. O sea, otra vez PDVSA no asume la obligación en su correspondiente porcentaje. ¿Es así?

SEÑOR GONZÁLEZ.- Lo que se acordó en el caso de la planta de bioetanol en Paysandú –donde se estaba pidiendo un aval importante a ANCAP respecto a la deuda que se iba a asumir– fue que ANCAP cobrara a ALUR un costo por el aval de manera de reflejar en la sociedad el beneficio de haberlo otorgado. Entonces, ANCAP cobraba un *fee* vinculado al monto avalado.

SEÑOR DE LEÓN.- Agrego que, en línea con el planteo lógico que hace el señor senador Mieres, se entendió que esa era la mejor forma de hacerlo para que el otro accionista tuviera que asumir determinadas responsabilidades y compromisos.

SEÑOR MIERES.- Ahora sí formulo las dos últimas preguntas.

¿Cuánto invirtió PDVSA en ALUR desde 2008 a la fecha?

SEÑOR GONZÁLEZ.- Hubo capitalizaciones de PDVSA; de hecho, hubo una reciente, creo que a principios de 2015.

Ahora no lo recuerdo de memoria, pero podemos entregarle un informe de las capitalizaciones.

SEÑOR MIERES.- Por mi parte, ahora planteo la última pregunta.

Acá se nos dijo que ALUR entendía que no debía solicitar autorización al Poder Ejecutivo para tomar créditos o para renovarlos.

SEÑOR DELGADO.- Pensaba hacer una pregunta a ese respecto.

SEÑOR MIERES.- Entonces, se la dejo al señor senador Delgado.

Es diferente lo que hacen ANCAP y otras colaterales de ANCAP.

SEÑOR DELGADO.- Era una de las preguntas finales que teníamos para hacer después del señor senador Mieres.

Hay una norma de 2011 de que para todo endeudamiento mayor de 85:000.000 de UI –eran aproximadamente USD 10:000.000–, las empresas públicas –o las controladas por estas– deberían contar con autorización del Ministerio de Economía y Finanzas. ANCAP cumple con ese procedimiento en los préstamos nuevos y en sus renovaciones porque se entiende que, en definitiva, hay un estudio correspondiente del riesgo financiero para otorgar la renovación del préstamo. Nos han dicho que en general lo han hecho las colaterales de ANCAP, excepto ALUR. Nosotros pensamos que, en realidad, hay una relación de dependencia, por lo menos en lo que tiene que ver con la interpretación jurídica de las normas, que sería lo lógico porque ANCAP es el titular del 95 % de ALUR y sería coherente que interpretaran las normas de la misma manera. Sin embargo, nos hicieron saber que ALUR cumplía con el procedimiento de pedir autorización para préstamos nuevos, pero no para las renovaciones.

La verdad es que nos costó entender –por lo menos a mí– el porqué de ese cambio de criterio.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Tengo un informe jurídico a ese respecto.

Según nuestros datos, se trata del artículo 337 de la Ley n.º 18996. De acuerdo con la reglamentación, las empresas colaterales –como ALUR– empiezan a estar alcanzadas a partir del 1.º de enero de 2013.

La ley habla de «operaciones financieras». Entonces, no es clara con respecto a dónde entran y si quedan alcanzadas o no las renovaciones. La interpretación jurídica que hace ALUR es que, ya que el préstamo original fue autorizado por el Poder Ejecutivo, no corresponde en este caso, para una extensión de plazo, pasar de vuelta por la autorización del ministerio.

Reitero: esa es la interpretación jurídica que hace ALUR, que además ha sido avalada por los bancos de plaza. Estas renovaciones se hacen con bancos de plaza que tienen su departamento jurídico, que cuando hacen la interpretación de esta ley no nos piden ningún tipo de autorización por parte del Poder Ejecutivo. Sí lo hacen cuando vamos a pedir un préstamo en forma original.

Es verdad que hay una diferencia en la interpretación con el servicio jurídico de ANCAP, pero reitero que la mencionada antes es la que ha hecho ALUR de la ley vigente.

SEÑOR MIERES.- ¿Tiene servicio jurídico propio?

SEÑOR GONZÁLEZ.- Correcto.

SEÑOR MIERES.- Y es el que ha informado este fundamento.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Es correcto.

SEÑOR DELGADO.- Correspondería confirmar lo que había dicho el Directorio de ANCAP y el departamento jurídico sobre este tema.

Tengo tres preguntas para hacer.

En primer término, quiero dejar una constancia. En cuanto a la radio CX42, por lo menos en Ursec el titular es Aramazd Yizmeyian. No sé si tiene vínculo o no.

SEÑOR DE LEÓN.- El señor senador me preguntó si yo sabía si Ruben Yizmeyian era el dueño de esa radio y le dije que no tenía conocimiento.

SEÑOR DELGADO.- Me dijo que no. Le pregunté porque había publicidad de ALUR en la radio, igual que en Montecarlo, en Carve y en otras empresas más, por el mismo monto.

Por otra parte, la remuneración de quienes cortan las cañas, los cañeros, tiene prevista una especie de premio al final de la cosecha. Eso es verdad. Desde el punto de la vista de protección laboral, consulto si ese premio –tengo alguna información y quiero corroborarla en este ámbito– figura dentro de un convenio laboral o en el balance. ¿Tiene los aportes correspondientes?

SEÑOR DE LEÓN.- Cuando comenzamos a desarrollar la actividad de ALUR, fundamentalmente en Bella Unión, al hacer un análisis de la cadena productiva no había que ser muy especialista para darse cuenta de que el sector más desprotegido es el de los trabajadores rurales. Más allá de que en Bella Unión el tema de las ocho horas, por el tipo de actividad, se ha venido respetando –de hecho, no trabajan más allá de ese horario–, en cuanto al tema salarial es un sector que venía muy rezagado. ALUR definió en su momento, como una manera de redistribuir, hacer una especie de donación al final de la zafra, a modo de estímulo. El corte de caña es a destajo. Entonces, se habló con los productores de que, al final de la zafra, y en función del corte de cada uno de los trabajadores, ALUR iba a hacer una especie de donación. No es un componente que esté incluido en un convenio de los productores con los trabajadores, ni tampoco en la relación con ALUR. Eso fue lo que se estipuló en su momento y se ha venido desarrollando así.

SEÑOR DELGADO.- En realidad no estoy cuestionando el premio, estímulo o como lo llamen. Lo que pregunté es si estaba dentro del componente salarial, si tiene los aportes correspondientes o si tiene otra naturaleza.

SEÑOR DE LEÓN.- Por eso aclaré que no es un premio o estímulo, sino una donación que se hace al cierre de la zafra al sindicato, que es la figura que nuclea a los trabajadores rurales.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Contablemente lo registramos como una donación y se entrega directamente a cada uno de los trabajadores. Es un acuerdo que está firmado con el sindicato de los trabajadores rurales, pero la transferencia se hace individualmente a cada uno de los trabajadores rurales.

SEÑOR SARAVIA.- Quiero dejar una constancia.

El senador De León me contestó que la empresa GEA no hizo las seis piletas, pero no me dijo si tenía vínculo comercial con ALUR, que fue lo que le pregunté.

SEÑOR DE LEÓN.- Disculpe, no lo había entendido; pensé que preguntó sobre el vínculo con la construcción de esas piletas. La empresa Gea no construyó las piletas, y uno de los dueños de GEA es el licenciado Latchinian. Tal vez el ingeniero González me pueda ayudar; la empresa GEA hizo, en su momento, un estudio ambiental para ALUR de su primera planta de biodiesel. Eso fue aproximadamente en el 2008

SEÑOR GONZÁLEZ.- No recuerdo exactamente cuál fue el servicio pero, en algún momento, GEA hizo un estudio de impacto ambiental para presentar información para habilitaciones ambientales, al

inicio de una de las plantas de biodiesel.

SEÑOR DE LEÓN.- Sí, pero no coincidió con el período en que el licenciado Latchinian estuvo en ANCAP y en ALUR.

SEÑOR DELGADO.- Señor presidente: queremos preguntar a nuestros invitados si conocían un expediente de la aduana del año 2006; es posible que esto fuera antes de su participación en ALUR. Más concretamente, me refiero al 12 de diciembre de 2006 y a una inspección de aduana de 14 camiones que transportaban azúcar de Brasil hacia ALUR, siendo Inancor la firma importadora. Tuvo lugar todo un procedimiento; estamos hablando de 5.000 bolsas de 1.000 kilos cada una de azúcar supuestamente cruda y, en realidad, se hicieron las muestras en la Facultad de Química –y en otro lado más– que dieron, en un porcentaje alto, que se trataba de azúcar más bien refinada. Con la cruda hay todo un procedimiento que se hace en la aduana y, obviamente, aquí está el informe de la aduana, diciendo que, como consecuencia de no haber importado esta empresa azúcar cruda como declaró –hay un certificado del Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca para importar azúcar cruda para refinar porque la otra azúcar, la refinada, tiene una protección–, no solo habría realizado una falsa declaración aduanera sino que, además, habría incurrido en una presunta infracción aduanera, defraudación, etcétera.

Esta era azúcar que iba para ALUR pero el importador no era ALUR; esto también tengo que dejarlo claro.

¿Ustedes supieron de este episodio y, a partir de ahí tomaron alguna decisión con respecto a esta empresa importadora? Con este tema hubo un componente bastante complejo con otras derivaciones pero me gustaría, por lo menos, para que quedara constancia, saber cuál fue el proceder de ALUR en ese sentido.

SEÑOR DE LEÓN.- Repito lo mismo que dijo el señor senador Delgado: ALUR no importó esta azúcar cruda. La empresa Inancor tenía relación con Calnu, era la que distribuía, le vendía y le compraba a Calnu…

SEÑOR DELGADO.- ¿Fue la de El Menú?

SEÑOR DE LEÓN.- Sí. Posteriormente lo denunciamos.

Quiero hacer referencia a esto: cuando ALUR comenzó a gestionar la ex–Calnu –porque se tomaron a todos los trabajadores–, no tenía área comercial porque la comercialización la hacía Inancor y la distribución también. Entonces, lo que hicimos fue mantener esto hasta que pudiéramos armar un área comercial de la propia ALUR. Ellos hacían la distribución hasta que, en determinado momento, cortamos y no fueron distribuidores exclusivos sino que siguieron siéndolo pero junto con otros durante un mes. Sin embargo, como consecuencia de haber perdido la exclusividad de la distribución decidieron no trabajar más con ALUR. Eso significó una guerra de precios, trajeron El Menú, etcétera, etcétera.

Con respecto a ese hecho en particular, esta empresa importa ese crudo. ALUR le compra, hace el negocio; ellos importan, nosotros le compramos. Cuando nos enteramos –estábamos en ALUR en ese momento– de que había habido un problema de este tipo, hablamos directamente con la aduana y pedimos que se parara inmediatamente eso. Entonces, esa azúcar que no estaba cumpliendo con las especificaciones quedó casi un año y medio precintada. La aduana nos pidió que la dejáramos; era un volumen relativamente pequeño en comparación con los de refinado, aunque no lo recuerdo bien ahora.

Como dije, esto estuvo precintado durante mucho tiempo hasta que la Dirección Nacional de Aduanas lo autorizó porque era mejor que ALUR la refinara. O sea que el proceso se hizo igual porque esa azúcar no fue a envasado, sino que, insisto, con la autorización aduanera se procesó como si fuera un crudo.

SEÑOR DELGADO.- O sea que se hizo con la autorización aduanera.

SEÑOR DE LEÓN.- No tengo los detalles específicos, pero fue así como el señor senador mencionaba.

SEÑOR DELGADO.- ¿A partir de ese momento ALUR dejó de comprarle a este importador?

SEÑOR DE LEÓN.- No recuerdo si fue inmediatamente, pero desde hace mucho tiempo ALUR tiene proveedores de crudo.

SEÑOR GONZÁLEZ.- Inacor del grupo Man cotiza ofertas y en algunas oportunidades cotizó crudo, pero no lo ha suministrado en los últimos años.

SEÑOR DELGADO.- Dada la hora y por economía de tiempo me voy a referir a algunas expresiones sobre biocombustibles realizadas por el actual ministro Astori cuando concurrió a la comisión. Quizás tendría que haber empezado por este tema y no terminar por él.

El actual ministro de Economía y Finanzas y ex Vicepresidente de la República, señor Astori, dijo así: «el Ministerio de Economía y Finanzas reconoció todos los incrementos de costos –vinculados a los biocombustibles– que, dicho sea de paso, fueron muy importantes, salvo en 2014, año en que se produjo un desvío un poco más relevante porque ALUR tuvo un incremento importante en la producción por la implementación de la planta de Capurro, que en términos numéricos significó un incremento absolutamente sustancial, como vamos a ver inmediatamente.

Los costos de los biocombustibles incorporados a las paramétricas registran un aumento en dólares corrientes, en este período de análisis –estamos hablando de 2010 – 2014–, de 130 % para el etanol y 67 % para el biodiésel. El metro cúbico de etanol pasó de USD 850 en el año 2010 a USD 1.953 en 2014. Por lo tanto, hubo un 130 % de aumento. En cuanto al biodiésel, pasó de USD 1.200 el metro cúbico en 2010 a USD 2.004 en 2014, por lo cual el aumento fue del 67 %.

Las cantidades de combustibles compradas por ANCAP, que se obligó a comprarle toda la producción a ALUR, tienen un incremento importantísimo» y luego habla del volumen.

Después hace referencia a un cálculo –no muy ajustado– que significaba un equivalente de aproximadamente USD 225 el barril. Más adelante expresa: «Asimismo, quiero decirles que si tomamos los precios que se publicaban ayer en la página *Trading Economics* sobre los precios del etanol en Chicago, llegamos a la conclusión de que allí el costo del barril es de USD 61,74. Si a eso agregamos un flete de 7 % para ponerlo en Montevideo, llegamos a un precio de USD 388 por metro cúbico. En ALUR, el equivalente por metro cúbico es de aproximadamente USD 1500».

Estas son palabras del actual ministro Astori y más o menos en el mismo sentido se refirió el exministro Lorenzo que incluso hace una comparación del precio de ANCAP con el precio internacional de biocombustibles.

Por lo tanto, ¿qué comentario le merece esto?

SEÑOR DE LEÓN.- Voy a ser muy breve y concreto respecto a las afirmaciones que se realizaron en esta comisión. Se manejan algunos valores que son erróneos. O sea, mencionar que el biodiésel ha tenido un aumento de un 67 % desde 2010 a la fecha, es un error. Por el contrario, en 2010, tenía un promedio de USD 1.658 y, en 2015, de USD 1.320. En realidad, ha habido una reducción significativa del precio. En el caso de Bioetanol Paysandú ALUR, hoy el precio de venta es de USD 1.076; me refiero al etanol que se produce a partir de cereales.

De modo que, los valores que se mencionaron no son correctos.

Aclaro que esta información fue entregada a la comisión, figura en la foja n.º 7472.

SEÑOR DELGADO.- Supongo que el señor senador De León habrá notado que no hice una valoración de las declaraciones, sino que leí parte de la intervención del señor ministro Astori en su comparecencia en la comisión.

SEÑOR DE LEÓN.- Perfecto.

Otro aspecto que me importa destacar, es que el Ministerio de Economía y Finanzas no ha reconocido en su totalidad el costo de los biocombustibles –tal como lo establece la Ley de Agrocombustibles a la que hemos hecho referencia–, que es de aproximadamente USD 50:000.000 en el período 2011-2014. Eso ha afectado sensiblemente a ANCAP, porque no ha sido reconocido en las tarifas de gasoil y de naftas, cuando así lo prevé la ley.

En cuanto a los volúmenes de venta de los biocombustibles, no es correcto decir, como lo hizo el señor ministro, que fueron entregados 108.000 metros cúbicos en 2014, sino que se entregaron 84.000 metros cúbicos. Esa cantidad, hoy en día, responde a la obligación de mezcla que tiene ANCAP de un 5 %, vigente en 2014, lo que está determinado –vuelvo a mencionarlo– por la Ley de Agrocombustibles que fuera aprobada por todos los partidos políticos. Por lo tanto, ANCAP no tenía opción de no mezclar, y lo que hizo fue cumplir con su obligación legal.

Otro punto en el que discrepo con la interpretación que hizo el señor ministro, es el siguiente: no se puede comparar una materia prima con un producto terminado. No se puede comparar petróleo con etanol o biodiesel, en todo caso, se podría comparar petróleo con soja o sorgo, o etanol con gasolina o biodiesel con gasoil. No es buena la comparación de petróleo con productos terminados como el etanol y el biodiesel.

Estos son los aspectos a los que haría referencia en relación a las afirmaciones realizadas por el señor ministro Astori en la comisión.

SEÑOR DELGADO.- Por mi parte, hice la última pregunta.

SEÑOR DE LEÓN.- Si me permiten, a continuación quisiera referirme a un tema en el que me ha insistido el señor senador Martínez Huelmo.

SEÑOR DELGADO.- Agradezco especialmente al señor senador De León su paciencia, la comparecencia en esta comisión y su voluntad por avanzar en el esclarecimiento de este tema.

SEÑOR DE LEÓN.- Solicito a los señores senadores cinco minutos más para que reciban los comentarios que voy a hacer.

SEÑOR DELGADO.- Señor presidente: esto va a constar en la versión taquigráfica; estamos desde las 14 horas.

SEÑOR DE LEÓN.- Pero me gustaría que me escucharan, reitero, por cinco minutos.

SEÑOR DELGADO.- Como hemos hecho hasta ahora.

SEÑOR DE LEÓN.- A todos los que estamos aquí, uno de los aspectos que muchas veces nos interesa analizar es el resultado de las empresas, por qué se invirtió, cómo se gasta, el tipo de gasto, todo lo cual forma parte de los objetivos de esta comisión. Tal vez, o sin tal vez, otras serían las instancias, pero quiero aprovechar esta para que podamos compartir no solo los resultados que hemos analizado en el día de hoy, sino también los que tienen que ver con aspectos sociales y ambientales, que muchas veces tienen algunos de estos emprendimientos. Me voy a referir al emprendimiento de ALUR en Bella Unión, el que, para una parte muy pequeña del espectro político del país, ha sido objeto

de cuestionamientos muy duros, a pesar de que ha sido desarrollado en una de las zonas más castigadas históricamente en el Uruguay.

Estoy convencido que el rol que ha tenido el Estado, y una empresa del Estado, entre otros aspectos, es el de instalar una biorrefinería –porque ahí hay una capacidad de producción de combustible, y de alimentos también– en el norte del país, como también existen en otras zonas. Nosotros también hicimos un acuerdo con la Dirección Nacional de Energía y con el Centro de Investigaciones Energéticas, Medioambientales y Tecnológicas –Ciemat– dependiente del Ministerio de Economía y Competitividad de España. Concretamente, se hizo un estudio de análisis del ciclo de vida de los impactos socioeconómicos del proceso de transformación de la caña de azúcar para la producción de bioetanol en la planta de Bella Unión de la empresa Alcoholes del Uruguay. Voy a dejar este trabajo que realizó este centro de referencia internacional, de España, para que se incorpore en la comisión, pero quiero mencionar seis aspectos que sintetizan el resultado de este trabajo.

En primer lugar, los resultados sobre impactos ambientales obtenidos en este estudio demuestran que hubo un 67 % de ahorro en las emisiones de gases de efecto invernadero respecto del uso de un combustible fósil de referencia que es la gasolina. En el caso de gasoil esos estudios se están haciendo por el tema del biodiesel y ya a esta altura son muy importantes los impactos que están teniendo en la reducción de emisiones de efecto invernadero en Uruguay por la utilización de los biocombustibles en el país. Estos datos han sido incorporados en el informe que Uruguay va a presentar en la reunión de Cambio Climático que se va a desarrollar en París.

El segundo aspecto, es el balance energético positivo; se producen 6,3 unidades de energía en forma de etanol por cada unidad de energía fósil empleado en la cadena de producción. Este es un elemento central a la hora de ver también los impactos que tienen este tipo de desarrollos.

El tercer elemento, que está relacionado con aspectos sociales, nos muestra que durante el año de operación la planta genera 2.093 puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo y 324 puestos de trabajo inducidos. Es decir no solo empleos industriales, sino el total de los empleos de la cadena: casi 2100 puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo en una zona como Bella Unión que tiene 15.000 habitantes.

El cuarto elemento –refiere a los impactos de las cadenas productivas al que siempre hacemos referencia, y es de los primeros trabajos, no el único, que es científicamente responsable–, es el incremento del valor añadido a la economía que tiene esta actividad en Bella Unión. Es decir: por cada litro de etanol que se produce en esa zona y luego se comercializa –hay un contrato entre ALUR y ANCAP y eso se paga– se derrama en la economía local y regional $ 33,85. Entonces, ¿qué explicaría que no se desarrollara esta actividad en Bella Unión y tuviéramos que importar etanol si no tenemos en cuenta los impactos que esto tiene desde el punto de vista ambiental pero, fundamentalmente, en lo social? Este es un estudio bien concreto que mide ese impacto y que vamos a dejar en la comisión.

En definitiva, estos son los resultados que deberíamos estar midiendo en todas las actividades que el Estado promueve –obviamente que los privados también lo harán–, por lo menos, en aquellas actividades que viene desarrollando a través de sus empresas públicas. El factor multiplicador calculado es de 1,65, lo que significa que por cada dólar que se demanda de etanol producido en la planta se generan 65 centavos de dólar a la economía local y regional respectivamente.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos al senador De León y al gerente de ALUR, ingeniero González, su comparecencia en el día de hoy.

No habiendo más asuntos a considerar, se levanta la sesión.

(Son las 18: 55).

"Documentación entregada por el señor Senador Leonardo De León"